

2A1
XCG7
157

HOUSE OF COMMONS

CHAMBRE DES COMMUNES

Issue No. 25

Fascicule n° 25

Tuesday, May 31, 1994

Le mardi 31 mai 1994

Chair: David Berger

Président: David Berger

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on *Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent de l'*

Industry

Industrie

RESPECTING:

CONCERNANT:

Pursuant to Standing Order 108(2), a review of access by small and medium sized businesses to traditional and new sources of financing

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, une révision de l'accessibilité des petites et moyennes entreprises aux sources traditionnelles et nouvelles de financement

WITNESSES:

TÉMOINS:

(See back cover)

(Voir à l'endos)



STANDING COMMITTEE ON INDUSTRY

Chair: David Berger

Vice-Chairs: Yves Rocheleau
Paul Zed

Members

Peter Adams
Nick Discepola
Hugh Hanrahan
Tony Ianno
David Iftody
Réal Ménard
Dennis Mills
Ian Murray
Carolyn Parrish
Gaston Pélouquin
Werner Schmidt
Darrel Stinson—(15)

Associate Members

Reg Alcock
Vic Althouse
Ivan Grose
Jim Hart
Walt Lastewka
Ghislain Lebel
Andy Mitchell
John Murphy
Alex Shepherd
Andrew Telegdi
Tony Valeri
Ted White

(Quorum 8)

Christine Fisher

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DE L'INDUSTRIE

Président: David Berger

Vice-présidents: Yves Rocheleau
Paul Zed

Membres

Peter Adams
Nick Discepola
Hugh Hanrahan
Tony Ianno
David Iftody
Réal Ménard
Dennis Mills
Ian Murray
Carolyn Parrish
Gaston Pélouquin
Werner Schmidt
Darrel Stinson—(15)

Membres associés

Reg Alcock
Vic Althouse
Ivan Grose
Jim Hart
Walt Lastewka
Ghislain Lebel
Andy Mitchell
John Murphy
Alex Shepherd
Andrew Telegdi
Tony Valeri
Ted White

(Quorum 8)

La greffière du Comité

Christine Fisher

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, MAY 31, 1994
(38)

[Text]

The Standing Committee on Industry met at 8:43 o'clock a.m. this day, in Room 705, La Promenade, the Chair, David Berger, presiding.

Members of the Committee present: David Berger, Nick Discepola, Hugh Hanrahan, Tony Ianno, David Iftody, Ian Murray, Dennis J. Mills, Gaston Péloquin, Werner Schmidt, Paul Zed.

Acting Members present: Sue Barnes for Peter Adams and Jean Leroux for Yves Rocheleau.

Associate Member present: Alex Shepherd.

Other Member present: Albina Guarnieri.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Marion Wrobel, Senior Analyst and Committee Research Director and Guy Beaumier, Research Officer.

Witnesses: From La Fédération des Coopératives du Nouveau-Québec: Elijah Grey, Vice-President; Peter Murdoch, General Manager; Rob Collins, Head, Coop Services Department. *From the Office of the Superintendent of Financial Institutions:* Michael Mackenzie, Superintendent; André Brassard, Director, Rulings Division; Jackie Breithaupt, Director, Communications and Public Affairs. *From Allstate Investment Management Company of Canada:* Albert Gasparro, President.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee resumed consideration of the access by small and medium sized businesses to traditional and new sources of financing (*See Minutes of Proceedings and Evidence, dated February 17, 1994, Issue No. 1*).

Peter Murdoch made a statement and, with the other witnesses from La Fédération des Coopératives du Nouveau-Québec, answered questions.

At 10:00 o'clock a.m., Sue Barnes took the Chair.

At 10:08 o'clock a.m., the Chairman resumed the Chair.

Michael Mackenzie made a statement and, with the other witnesses from the Office of the Superintendent of Financial Institutions, answered questions.

Albert Gasparro made a statement and answered questions.

At 12:20 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 31 MAI 1994
(38)

[Traduction]

Le Comité permanent de l'industrie se réunit à 8 h 43, dans la salle 705 de l'immeuble La Promenade, sous la présidence de David Berger (*président*).

Membres du Comité présents: David Berger, Nick Discepola, Hugh Hanrahan, Tony Ianno, David Iftody, Ian Murray, Dennis J. Mills, Gaston Péloquin, Werner Schmidt, Paul Zed.

Membres suppléants présents: Sue Barnes pour Peter Adams; Jean Leroux pour Yves Rocheleau.

Membre associé présent: Alex Shepherd.

Autre député présent: Albina Guarnieri.

Aussi présents: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Marion Wrobel, analyste principal et directeur de recherche du Comité; Guy Beaumier, attaché de recherche.

Témoins: De la Fédération des Coopératives du Nouveau-Québec: Elijah Grey, vice-président; Peter Murdoch, gérant général; Rob Collins, directeur, Service aux coopératives. *Du Bureau du surintendant des institutions financières:* Michael Mackenzie, surintendant; André Brassard, directeur, Division de l'impression; Jackie Breithaupt, directeur, Communications et affaires publiques. *De Allstate Investment Management Company of Canada:* Albert Gasparro, président.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité reprend l'examen de l'accessibilité des petites et moyennes entreprises aux sources traditionnelles et nouvelles de financement (*voir les Procès-verbaux et témoignages du 17 février 1994, fascicule n° 1*).

Peter Murdoch fait un exposé puis, avec les autres témoins de la Fédération des coopératives du Nouveau-Québec, répond aux questions.

À 10 heures, Sue Barnes remplace le président.

À 10 h 08, le président reprend le fauteuil.

Michael Mackenzie fait un exposé puis, avec les autres témoins du Bureau du surintendant des institutions financières, répond aux questions.

Albert Gasparro fait un exposé et répond aux questions.

À 12 h 20, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Christine Fisher

Clerk of the Committee

La greffière du Comité

Christine Fisher

[Text]

EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

Tuesday, May 31, 1994

[Translation]

TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

Le mardi 31 mai 1994

• 0841

Le président: À l'ordre, s'il vous plaît!

Le Comité permanent de l'industrie poursuit ce matin son étude sur la question de l'accès au capital pour les petites et moyennes entreprises. Nos premiers témoins, ce matin, sont de la Fédération des coopératives du Nouveau-Québec. La Fédération est représentée par M. Peter Murdoch, gérant général, M. Rob Collins, directeur des services aux coopératives et M. Elijah Grey, vice-président.

Welcome, gentlemen, to our committee. I invite you to make your opening statement and introduce yourselves at greater length if you wish. Perhaps you could tell us a little bit about your co-operative, and then members will have questions for you.

Mr. Peter Murdoch (General Manager, La Fédération des coopératives du Nouveau-Québec): Thank you very much, Mr. Chairman. We're very happy to be here this morning. We feel that we have a story to tell that will enlarge your ideas of what's happening in northern Canada. No doubt you have heard a lot about southern Canada.

In the past 24 years the federation has attempted to put into northern Quebec an economic system that involves the native peoples 100% in the administration and in the operation. We started with a group of people who had no education from the white man's point of view. The language spoken, even today, is mostly Inuktitut, so everything that we do has to be done in the language of the people, mainly in Inuktitut and in Cree.

The people of northern Quebec are an underdeveloped people. There is practically no industry with the exception of sculpture, crafts, and now we are attempting to introduce tourism. The people in the past 25 years have moved from a nomadic people to a settled people. They have lost their old religion. All of the food-sharing and other economic activity has been replaced by practices from our culture. Our job is to try to make that meaningful for them through an economic program.

I think that the notes in our submission will give you an idea of how successful we have been in doing so and will also give you an idea of the major problem we face today, which is financing. We're not looking for handouts. We're looking for support from the institutions of the Canadian civilization. Rather than take up too much of your time, we tried to outline our problem as precisely as possible in our submission.

The Chairman: The submission you have given us consists of some six pages plus appendices. We just received it this morning.

The Chairman: I'll now call the meeting to order.

This morning the Standing Committee on Industry of the House of Commons in continuing its study on access to financing for small and medium sized businesses. Our first witnesses this morning are the Fédération des coopératives du Nouveau-Québec. The Federation is represented by Mr. Peter Murdoch, general manager, Mr. Rob Collins, head, Coop services department, and Mr. Elijah Grey, vice-president.

Bonjour messieurs. Je vous invite à faire votre déclaration liminaire et à vous présenter en donnant un peu plus de détails, si vous voulez. Vous pourriez peut-être nous parler de votre coopérative, après quoi les membres du comité auront des questions à vous poser.

M. Peter Murdoch (directeur général, Fédération des coopératives du Nouveau-Québec): Merci beaucoup, monsieur le président. Nous sommes très heureux d'être là ce matin. Nous pensons que ce que nous avons à vous dire vous permettra de vous faire une meilleure idée de ce qui se passe dans le Nord du Canada. Vous avez certainement déjà beaucoup entendu parler du Sud du Canada.

Au cours des 24 dernières années, la Fédération a essayé d'instaurer dans le Nord du Québec un système économique suivant lequel les autochtones participent entièrement à l'administration et au fonctionnement. Nous avons commencé avec un groupe d'autochtones ne possédant aucune instruction, du point de vue de l'homme blanc. Encore à l'heure actuelle, la langue parlée le plus souvent est l'Inuktitut, par conséquent, tout ce que nous faisons doit être fait dans les langues de ces gens, c'est-à-dire principalement en Inuktitut et en Cri.

Les habitants du Nord du Québec forment un peuple sous-développé. Il n'existe pratiquement aucune industrie, à l'exception de la sculpture et de l'artisanat; maintenant, nous essayons d'introduire le tourisme. Au cours 25 dernières années, les autochtones qui étaient nomades sont devenus sédentaires. Ils ont abandonné leur ancienne religion. Le partage de la nourriture et les autres activités économiques ont été complètement remplacés par des coutumes appartenant à notre culture. Notre tâche consiste à essayer de les aider à en profiter grâce à un programme économique.

• 0845

Je pense que les notes contenues dans notre mémoire vous donneront une idée du succès de nos tentatives et du problème majeur auquel nous sommes confrontés, à savoir celui du financement. Nous ne demandons pas l'aumône. Nous essayons d'obtenir l'aide des institutions canadiennes. Pour éviter de vous faire perdre trop de temps, nous avons essayé d'exposer notre problème de façon aussi précise que possible dans notre mémoire.

Le président: Le mémoire que vous nous avez remis comprend environ sept pages plus les annexes. Nous l'avons reçu ce matin.

[Texte]

We had of course a letter from you prior to that requesting to appear before our committee. I wonder if you could explain in greater detail your financing needs and your relationship with the Department of Indian and Northern Affairs.

When you requested to appear before our committee, you said:

During the formative years part of our financing needs were supported by the Department of Indian Affairs through various direct loan and loan guarantee programs. These programs, however, have been phased out during recent years. Loan insurance guarantees were withdrawn approximately two years ago by the government due to changes in policy.

You went on to say that you were "at the present time unable to find suitable financing, either through conventional banking channels or existing government programs".

Would you elaborate on the previous experience with government departments—the support you received, the nature of the support that was removed, and your attempts to secure financing from financial institutions?

Mr. Murdoch: When we began, most of the financing that was required came from the Department of Indian Affairs. Prior to that, it came from the Department of Northern Affairs and Natural Resources, which I think it was called at the time.

It was the federal government that set up, with the advice of anthropologists and other groups, the co-operative system because it was felt that the co-operatives would be accepted more readily by the Inuit and would fit in with the culture of the Inuit where sharing was a very important part of life and group work.

As a result of the federal government's involvement, one of the recommendations was to set up federations that would assist and group these co-operatives in northern Quebec and the Northwest Territories and that these federations would be run by the people and supported by government. A loan fund was established about 25 to 30 years ago, which was known as the Eskimo loan fund, and from this source most of the co-operatives and most of the economic development in northern Canada was supported.

In recent years these loan funds have been taken apart and given to political organizations in the north. At the moment those funds are either non-existent or very under-financed so that they don't provide enough working money to do the development that is required in today's world.

The Quebec government became involved about 15 years ago. They have taken the approach with the federation that they would enable us to start businesses that would support the federation and the development required. This is in the form of

[Traduction]

Nous avons évidemment reçu une lettre de vous dans laquelle vous demandiez la possibilité de comparaître devant notre comité. Je me demande si vous pourriez nous donner plus de détails sur vos besoins financiers et sur vos relations avec le ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien.

Dans la demande que vous nous avez adressée, voici ce que vous dites:

Dans les premières années qui ont suivi la création de la coopérative, le ministère des Affaires indiennes est subvenu à nos besoins financiers au moyen de divers programmes de prêts directs et de garanties de prêts. Ces programmes ont toutefois été progressivement supprimés au cours des dernières années. Les garanties offertes par le programme d'assurance sur les prêts ont été supprimées il y a environ deux ans par le gouvernement, en raison de certains changements de politique.

Vous poursuivez en déclarant que vous êtes «actuellement incapables de trouver le financement adéquat, que ce soit par les voies bancaires traditionnelles ou en vertu de programmes gouvernementaux actuels».

Pourriez-vous donner des précisions sur votre expérience antérieure avec les ministères fédéraux et nous parler de l'aide que vous avez reçue, de la nature de l'aide qui a été supprimée et des tentatives que vous avez déployées pour emprunter de l'argent à des institutions financières?

M. Murdoch: Quand nous avons commencé, la plus grande partie de notre financement provenait du ministère des Affaires indiennes. Avant cela, il provenait du ministère des Affaires du Nord et des Ressources naturelles; je crois que c'est comme cela qu'on l'appelait à l'époque.

C'est le gouvernement fédéral qui a instauré le système coopératif en suivant les conseils d'anthropologues et d'autres groupes, parce qu'on estimait que les coopératives seraient acceptées plus facilement par les Inuit et qu'elles correspondraient à leur culture par laquelle le partage et le travail en équipe constituent des aspects très importants de leurs mode de vie.

À la suite de l'intervention du gouvernement fédéral, on a notamment recommandé d'établir des fédérations qui aideraient et regrouperaient les coopératives du Nord du Québec et des Territoires du Nord-Ouest, et de confier leur direction aux autochtones; on a également recommandé que le gouvernement leur accorde leur soutien. Une caisse de prêts, appelée Caisse de prêts aux Esquimaux, a été créée il y a environ 25 ou 30 ans. Elle a constitué la source de financement de la plupart des coopératives et de la majeure partie du développement économique du nord canadien.

• 0850

Depuis quelques années, ces caisses sont démantelées et confiées à des organisations politiques du Nord. Pour le moment, elles sont inexistantes ou sous-financées, si bien qu'elles ne fournissent plus assez d'argent pour assurer le développement nécessaire dans le monde actuel.

Le gouvernement du Québec a commencé à nous aider il y a une quinzaine d'années. Il a décidé qu'il devait nous aider à lancer des entreprises qui permettraient de financer les activités de la Fédération et d'offrir le développement nécessaire. Cette

[Text]

petroleum distribution, which at one time was run by the government and Shell Canada. Now it is mainly run by the federation. From this source we obtain most of the operating moneys needed to provide the education and support services that are required.

After the federal government got out of the banking business, we had to turn to southern banks. For some time we received the support we needed for the construction of tanks and the financing of the co-operatives. But in recent years we have found this support harder and harder to get, to the point where today we find it almost impossible to obtain the funds we require.

On page 5 of this submission it is indicated that in 1991 the federation was receiving loans and credit margins of \$12 million. In 1992 it went down to \$11.4 million, and in 1993 it went down to \$9.9 million. This year we're not certain of anything.

In 20 years these people have saved and invested several millions of their own dollars and the federation has earned and put aside several million dollars but it does not provide us with the amount of money necessary to run a \$45 million operation.

We were working with the National Bank for quite some time and had a very good working relationship. We moved to the caisse populaire banking system because they offered us better rates and better margins. These margins have disappeared, and the rates they offer have increased considerably. We have attempted to return to other banking institutions but have as yet been refused, most of the problem being that the banks require up to 100% guarantees from government. In some cases we have been told that even with a 100% guarantee on certain things, such as the construction of petroleum tanks, they would not finance them.

They've also told us that if they are to work with us, if they can get the 100% guarantees, then they would require a third party between the native people and the bank. Only one bank has told us that. We have approached several of the banks.

The Chairman: Could you take us through some of the financial data attached to your paper? You made a reference; you said you saved millions. When loans have been extended to you in the past, have you paid them back?

Mr. Murdoch: Oh yes. We are not behind in any loan that we have ever had with any bank or any organization.

The Chairman: I was just looking quickly at the appendices. In appendix A you list a number of co-operatives, total business, fixed assets, long-term debt, and so forth. I gather that you are making profits in those co-operatives. Could you provide us with more detail, and then I shall turn over the questions to the members of the committee.

[Translation]

aide se situe au niveau de la distribution des hydrocarbures qui, à une certaine époque, était assurée par le Parlement et par la société Shell du Canada. Elle est maintenant principalement assurée par la Fédération. C'est de là que nous tirons la plupart des fonds d'exploitation qui servent à financer l'éducation et les services de soutien qui sont nécessaires.

Quand le gouvernement fédéral a cessé de nous offrir des services bancaires, nous avons dû nous adresser à des banques du Sud. Pendant un certain temps, nous avons reçu le nécessaire pour construire les réservoirs et financer les coopératives. Par contre, depuis quelques années, nous constatons que l'aide est de plus en plus difficile à obtenir au point où, à l'heure actuelle, il est pour ainsi dire impossible d'obtenir les fonds nécessaires.

À la page 5 de notre mémoire, il est précisé qu'en 1991 la Fédération a reçu 12 millions de dollars en prêts et marges de crédit. En 1992, le montant n'était plus que de 11,4 millions de dollars et, en 1993, il n'était plus que de 9,9 millions de dollars. Cette année, nous ne sommes certains de rien.

En 20 ans, les autochtones ont personnellement économisé et investi plusieurs millions de dollars et la Fédération a gagné et mis de côté plusieurs millions de dollars, mais cela ne suffit pas pour pouvoir gérer une entreprise dont le budget est de 45 millions de dollars.

Pendant un certain temps, nous avons été les clients de la Banque Nationale et nous avions de très bon rapports avec elle. Nous nous sommes ensuite adressés aux caisses populaires parce qu'elles offraient de meilleurs taux et de meilleures marges de crédit. Ces marges nous ont été retirées et les taux ont beaucoup augmenté. Nous avons essayé de nous adresser à d'autres institutions bancaires, mais jusqu'à présent, nos demandes ont été rejetées; le problème réside principalement dans le fait que les banques exigent des garanties totales du gouvernement. Dans certains cas, comme dans celui de la construction des réservoirs à hydrocarbure, on nous a même dit qu'on ne financerait pas nos projets, même si les prêts étaient garantis à 100 p. 100.

• 0855

Les banques nous ont dit également que si elles collaborent avec nous et si elles peuvent obtenir des garanties totales, elles exigeront la présence d'un tiers qui servira d'intermédiaire entre les autochtones et elles. En fait, une seule banque nous a dit cela alors que nous en avons contacté plusieurs.

Le président: Pourriez-vous nous donner des explications sur les données financières annexées à votre mémoire? Vous avez dit que vous avez économisé des millions de dollars. Quand on vous faisait un prêt, le remboursiez-vous?

M. Murdoch: Bien sûr. Nous ne sommes en retard dans aucun paiement sur les prêts qui nous ont été faits par des banques ou d'autres organismes.

Le président: J'ai jeté un coup d'oeil rapide sur les annexes. À l'annexe A, vous énumérez une série de coopératives en indiquant le chiffre d'affaires total, les avoirs fixes totaux, la dette à long terme, etc. Je suppose que ces coopératives font des profits. Pourriez-vous nous donner plus de détails à ce sujet; ensuite, les membres du comité vous poseront des questions.

[Texte]

Mr. Murdoch: The equity is the ownership of the people. You can see Puvimituk; they have ownership. This comes from investments from their pockets or from returns that are reinvested in the co-operative. Puvimituk has \$2.5 million; Great Whale has \$600,000; Ivujivik has \$800,000; and so on. These are moneys earned and saved by people who are, in a way, destitute. If you compare with our standard of living in the south, the average income is quite a lot lower and the cost of living is quite a lot higher. Still, they have managed to put aside in their own business a considerable amount of money.

Not all of the co-operatives are profitable every year. In some years a co-operative, through bad luck or bad management, will lose money, but if you look over the years, in most cases it will have been profitable.

The federation itself makes between \$200,000 and \$700,000 a year in operating profit. This would go back to the co-operatives.

The Chairman: Before I ask our colleague from the Bloc to ask a question, could you perhaps introduce yourself and your colleagues more fully, sir?

Mr. Grey, do you live in the south? Do you live in the north? I see that you are the vice-president of the federation. Could you tell us a bit about your background?

Mr. Murdoch: He'll speak in Inuktitut. I'll translate for you. I don't think your translators can manage this one.

[Traduction]

M. Murdoch: L'actif est la propriété des habitants. Comme vous pouvez le voir, à Puvirnituk, la coopérative appartient aux habitants. Ils y ont investi de l'argent venant de leurs poches ou les bénéfices de la coopérative ont été réinvestis. La coopérative de Puvirnituk a 2,5 millions de dollars, celle de Grande-Baleine 600 000 dollars, celle de Ivujivik 800 000 dollars, etc. On y a donc investi de l'argent qui a été gagné et économisé par des gens qui, dans un certain sens, sont démunis. Si l'on compare leur niveau de vie au niveau de vie normal dans le Sud, on constate que le revenu moyen est beaucoup plus faible et que le coût de la vie est beaucoup plus élevé. Malgré tout, ces gens-là ont réussi à économiser pas mal d'argent.

Les coopératives ne réalisent pas toutes des bénéfices chaque année. Il arrive certaines années qu'une coopérative perde de l'argent, par malchance ou à cause d'une mauvaise gestion, mais dans l'ensemble, la plupart des coopératives sont rentables.

La fédération proprement dite a des bénéfices d'exploitation annuels qui se chiffrent entre 200 000 et 700 000 dollars. Cet argent est redistribué aux coopératives.

Le président: Avant que je ne demande à notre collègue du Bloc québécois de poser une question, pourriez-vous vous présenter et présenter vos collègues en donnant un peu plus de détails?

M. Grey, vivez-vous dans le Sud? Vivez-vous dans le Nord? Je vois que vous êtes le vice-président de la Fédération. Pourriez-vous nous parler un peu de vous?

M. Murdoch: Il parlera en Inuktitut. Je traduirai pour vous. Je ne pense pas que vos interprètes arrivent à traduire.

• 0900

Mr. Elijah Grey (Vice-President, La Fédération des Coopératives du Nouveau-Québec): [Witness speaks in Inuktitut].

Mr. Murdoch: Elijah says that he has been involved in the co-operative movement for a long time. He comes from Payne Bay, which is a small community which has about 400 people. He has been a member of the board of directors of the co-operatives, a member of the board of directors of the Fédération, and although he hasn't worked as an employee of the co-operatives for a long time, he has been involved, he understands the philosophy of the co-operatives, and understands the objectives and economic activities.

In June he moved to Montreal, where he is training to participate in petroleum distribution in northern Quebec.

He remembers the very early days of the Fédération and the co-operatives when there was real support from governments, and later with the Quebec government the help on the part of the Quebec government in involving the Fédération in oil distribution, thereby making it possible for the Fédération to use the profits to further the advancement of the Inuit. Lately he has felt that there is a diminishing of support by governments. The support that they need now is mostly help to borrow money which they can use for their own development. He knows that without government support that there will never be a way for the people of obtain loans, and he feels that this support is not forthcoming as it used to be.

M. Elijah Grey (vice-président, Fédération des Coopératives du Nouveau-Québec): [Le témoin parle en Inuktitut]

M. Murdoch: Elijah dit qu'il y a longtemps qu'il participe au mouvement coopératif. Il est originaire de Payne Bay, une petite localité d'environ 400 habitants. Il a été membre du conseil d'administration des coopératives, puis membre du conseil d'administration de la Fédération et même s'il n'a pas été longtemps employé dans les coopératives, il a de l'expérience et il comprend les principes sur lesquels elles sont fondées ainsi que leurs objectifs et leurs activités économiques.

Au mois de juin, il a déménagé à Montréal où il suit un stage de formation pour faire de la distribution d'hydrocarbures dans le Nord du Québec.

Il se souvient de l'époque où la Fédération et les coopératives ont été créées, de l'époque où les pouvoirs publics les épaulaient vraiment et aussi de l'époque où le gouvernement du Québec a commencé à aider la Fédération en la faisant participer à la distribution des hydrocarbures, ce qui lui permettait d'utiliser les bénéfices qui en découlent pour financer le progrès des Inuits. Il a constaté que, depuis peu, l'aide de l'État diminue. À l'heure actuelle, les autochtones ont surtout besoin d'aide pour pouvoir emprunter l'argent nécessaire pour financer leur développement. Il sait que sans l'aide du gouvernement, les gens n'arriveront jamais à obtenir de prêts et il a l'impression que ce n'est plus comme avant.

[Text]

The Chairman: Thank you.

Mr. Collins, would you care to say a word about yourself and your background?

Mr. Rob Collins (Head, Coop Services Department, La Fédération des Coopératives du Nouveau-Québec): I have a background working with co-operatives in South Africa and became involved with the co-op movement in northern Quebec five years. I now work as head of the education and co-op services department. That is the department that acts as an interface between the co-operatives in the south. We are based in Montreal and our head office is in Baie d'Urfé. We provide training to co-op managers, store managers, general managers, hotel managers, whichever of the management personnel have to be trained for their job. We look after that by means of courses, on-the-job training, and distance education by phone and fax.

• 0905

We also provide accounting services to the co-ops, taking the data that is provided by the co-ops, coding that, translating that into a form that the accountants can then work with to produce things like financial statements, which people up in the north are not that familiar with. I must say, in recent years they have become more and more so. We recently ran a course for our co-op directors. There are about seven directors in each co-op. Each of those co-ops has a director who is represented on the board of the federation. We produced a guide in Inuktitut about how to read and understand financial statements. If anybody is having difficulty here with those kinds of things, they'd be welcome to take a look at the copy. It's quite clear and easy to follow. It's also in English.

The Chairman: Mr. Murdoch, you're the general manager of the federation. You've been involved, I gather, for many years with this particular co-operative.

Mr. Murdoch: I started with the Hudson's Bay Company in 1947. I worked with the Hudson's Bay Company for 10 years. I worked with the federal government, dealing with Inuit problems for 10 years. While I was with the federal government, the Inuit of northern Quebec—some of the people with whom I had worked previously—asked me to assist them in setting up the federation. This I did. I resigned from the federal government and helped them set up their federation in 1967. Since that time I've been the general manager.

The Chairman: Thank you.

Monsieur Leroux, s'il vous plaît.

M. Leroux (Shefford): Merci, monsieur le président.

Je ne sais pas si nos invités comprennent le français mais vous avez un système dont vous pouvez vous servir.

Je ne fais pas partie de ce Comité proprement dit, mais, ce matin, je remplace mes collègues qui ne pouvaient pas être présents. Et je veux remercier MM. Grey, Murdoch et Collins d'être venus.

[Translation]

Le président: Merci.

Monsieur Collins, pouvez-vous nous dire quelques mots de vous et de vos antécédents?

M. Rob Collins (directeur, Services aux Coopératives, Fédération des Coopératives du Nouveau-Québec): J'ai travaillé dans des coopératives en Afrique du Sud et j'ai commencé à travailler pour le mouvement coopératif dans le Nord du Québec il y a cinq ans. Je suis maintenant directeur des services d'éducation et des services aux coopératives. Nous servons d'intermédiaire avec les coopératives du Sud. Nous sommes installés à Montréal et notre siège social se trouve à Baie d'Urfé. Nous assurons la formation des gérants de coopératives, des gérants de magasins, des directeurs généraux, des gérants d'hôtel, bref de tous les gestionnaires qui ont besoin d'être formés. Nous organisons des cours, nous assurons la formation en cours d'emploi et dispensons une téléformation par téléphone et par télécopieur.

Nous fournissons également des services de comptabilité aux coopératives; nous partons des données qu'elles nous fournissent, nous les codons et nous les transposons pour que les comptables puissent, par exemple, s'en servir pour préparer les états financiers, car les gens du Nord ne connaissent pas très bien cela. Je dois dire toutefois que les choses vont en s'améliorant depuis quelques années. Dernièrement, nous avons examiné un cours pour les administrateurs de coopératives. Il y en a environ sept par coopérative. Chaque coopérative est représentée par un administrateur qui siège au conseil d'administration de la Fédération. Nous avons publié un guide en Inuktitut sur la façon de lire et d'interpréter les états financiers. Si un des membres du Comité a des problèmes avec ce genre de chose, je lui conseille d'examiner ce guide. Il est clair et facile à suivre. Il a également été publié en anglais.

Le président: Monsieur Murdoch, vous êtes directeur général de la fédération. Je crois que vous travaillez depuis des années pour cette coopérative.

M. Murdoch: J'ai commencé à la compagnie de la Baie d'Hudson, en 1947. J'y ai travaillé dix ans. J'ai travaillé pour le gouvernement fédéral; je me suis occupé des problèmes des Inuit pendant dix ans. Pendant que j'étais fonctionnaire, les Inuit du Nord du Québec—j'avais déjà travaillé avec certains d'entre eux—m'ont demandé de les aider à créer la Fédération. C'est ce que j'ai fait. J'ai donné ma démission et je les ai aidés à établir leur fédération en 1967. C'est depuis lors que je suis directeur général de la Fédération.

Le président: Merci.

Mr. Leroux, please.

Mr. Leroux (Shefford): Thank you, Mr. Chairman.

I don't know if our guests understand french, but you have a system you can use.

I'm not a full pledge member of this Committee, and this morning I replace my colleagues who couldn't be present. I want to thank Mr. Grey, Mr. Murdoch and Mr. Collins to be here with us.

[Texte]

La première question que j'aimerais vous poser c'est ceci: Quel a été l'impact des coopératives dans le Grand-Nord canadien? Quelles ont été les réalisations des coopératives qui ont permis les changements dans le Grand-Nord canadien? J'aimerais que vous me parliez des réalisations concrètes de votre présence, et des coopératives dans le Grand-Nord.

Mr. Murdoch: As I mentioned earlier, 25 years ago the people lived by hunting, trapping and fishing. Trapping was almost wiped out by the activities of the anti-fur movement. This really did have a large impact on the people living in these isolated communities. Luckily there was something—another activity—that was dependent upon their culture, which could be translated into money. This was the sculpture, the Eskimo art, which has become world renowned. The federation in the early days used the production of art. A downpayment was paid to the producer. It was sold, the money invested in foods, which was sent back and used to develop retailing. From the retailing we branched into community services such as hotels, restaurants and the like, and later into tourism.

[Traduction]

The first question I'd like to ask is the following: what has been the impact of cooperatives in Northern Canada? What have been the accomplishments of the cooperatives which made changes possible in Northern Canada? I'd like you to comment about the concrete accomplishments of your presence and of your cooperatives in the Great-North.

M. Murdoch: Comme je l'ai dit, il y a 25 ans les autochtones vivaient de la chasse, du piégeage et de la pêche. Le piégeage a presque complètement disparu à cause des activités du mouvement de protestation contre l'utilisation de la fourrure. Cette initiative a eu de lourdes conséquences pour les habitants de ces localités isolées. Il y a une heureusement une autre activité liée à leur culture qui pouvait devenir lucrative. Il s'agit de la sculpture, de l'art esquimau qui a acquis une renommée mondiale. Au début, la fédération comptait sur la production artistique. Elle versait un acompte aux artistes. L'argent que rapportait la vente d'objets d'art était investi dans des produits alimentaires; il servait à développer le commerce de détail. Ensuite, nous nous sommes lancés dans les services communautaires comme les hôtels, les restaurants, etc., et plus tard dans le tourisme.

• 0910

The co-operatives are the largest employers in the north. They affect every household in the north in one way or another, either as a direct employee, as a carver... We still are involved to some extent in the fur and the collection of caribou antlers. Anything that can be sold in the south we involve ourselves in—anything that can be done in the north not only to bring income to the people but also to expand the knowledge of the people in the Canadian economy, in what makes Canada tick.

M. Leroux: Merci. Puisque vous vous adressez au ministère, c'est-à-dire au Comité de l'industrie et peut-être aussi éventuellement au ministère de l'Industrie et du Commerce, je pense avoir compris que vous avez besoin de quelques sommes d'argent supplémentaires pour pouvoir continuer à fonctionner.

Vous nous avez parlé un peu des réalisations que vous avez effectuées, depuis le début jusqu'à maintenant. Dans votre préambule, vous avez mentionné les peuples autochtones, les Inuit en particulier, qui ont dû changer leur mode de vie et s'adapter. Cela n'a certainement pas dû être facile de s'adapter et de changer.

J'aimerais que vous nous parliez aussi dans un deuxième temps et ce sera ma dernière question, des perspectives d'avenir. Pour vous, est-ce qu'il y a un avenir pour les gens qui vivent dans le Grand-Nord canadien, c'est-à-dire le Grand-Nord du Québec et les Territoires du Nord-Ouest, et qu'est-ce que le gouvernement du Canada et le ministère de l'Industrie peuvent faire pour vous aider?

Mr. Murdoch: There are two pieces to your question.

We're not looking for additional moneys. Even if we got a bit, if we have access to a bit less than we had last year or the year before or the year before that, that's okay. Our problem is not that we need more money. We need the same amount as we had in the past to enable us to survive.

Les coopératives sont les principaux employés du Nord. Tous les ménages dépendent d'elles d'une façon ou d'une autre, soit qu'un membre du ménage travaille directement pour elles, soit qu'il fasse des sculptures. Nous pratiquons encore, dans une certaine mesure, le commerce des fourrures et la collecte des bois de caribou. Nous nous intéressons à tout ce qui se vend dans le Sud, à tout ce qui se fait dans le Nord, non seulement pour procurer un revenu aux habitants du Nord mais aussi pour permettre à nos gens de mieux connaître l'économie canadienne, et ce qui fait fonctionner le Canada.

Mr. Leroux: Thank you. Since you address the department, which is to say the committee on industry, and maybe also eventually the Department of Industry and Commerce, I understand that you need some money to be able to continue to operate.

You talked about your accomplishments from the beginning until now. In your preamble, you mentioned the native people, the Inuit in particular, who had to change their way of life and to adapt themselves. It was certainly not easy to adapt and to change.

I would like you to talk to us, and this will be my last question, about the future prospects. According to you, is there a future for the people who live in Northern Canada, which is in northern Quebec and in the Northwest Territories, and what can the Government of Canada and the Department of Industry do to help you?

M. Murdoch: Votre question comprend deux volets.

Nous n'essayons pas d'obtenir des fonds supplémentaires. Même si nous avons un peu moins d'argent, si nous avons accès à un peu moins que l'année dernière ou que l'année précédente, les choses vont encore bien. Notre problème, ce n'est pas le manque d'argent. Nous avons besoin du même montant qu'auparavant pour pouvoir survivre.

[Text]

You ask about the future. I will say what I think, but I think that Mr. Grey would probably be able to answer it better.

I would say that today the Inuit are further behind in development than they were 10 years ago. I would say that we're losing ground as a society. At one time the Inuit were completely independent in their old way. They could survive very easily without any help from anybody. Today I would say that their survival is possible only because 80% or 90% of everything they get is subsidized or provided from the south.

This is having a fantastic social impact. I'm sure that you're aware of the suicides, the social problems that exist in northern Canada—not only, I think, in northern Canada, but in most aboriginal communities in Canada.

As Canadians, we're losing it. We seem to put the emphasis in the wrong place. Rather than support institutions that are evolving in the native communities, we feel that we have to support the individuals—rather than enable them to evolve in the same way as the Canadian people are evolving. That's my own evaluation.

Maybe Elijah would like to comment on that.

• 0915

Mr. Grey (Interpretation): You asked what the future of the Inuit would be. I think there is a future, but the future has to come from the past, where the older people. . . For instance, my uncle, who is now dead, when he was a young man he worked with the co-ops; he worked very hard to try to evolve the direction of the co-ops, and somehow this has to continue.

It's as if we wear two hats, one being a business hat. That's fine, we have to be able to wear that hat. We have to be able to survive in a world economy, not just in a small northern economy. But we can't live only with that hat. We have also to wear the other hat, which is the continuation of the Inuit as a people, so that their values are not lost, because frequently they're not as compatible as they could be with business practices. People have to be considered more than dollars sometimes. We know that if they ever take off that second hat—that hat of development and life of the people—then there would be no hope. No matter how good we are in business, there would still be no hope.

So the children today are learning to speak the white man's languages—both French and English—and we're happy that's happening, but they can't lose their old way; they can't lose their roots because of that. With the co-ops everything that is done with dollars is also related to their culture. To not do so would be to fail completely.

• 0920

Mrs. Barnes (London West): Welcome, and thank you. You've been very clear in the picture that you've painted. I, for my own information, would like some factual detail on numbers of individuals your co-operatives service or are involved in the co-operatives in the north.

[Translation]

Vous demandez quelles sont les perspectives d'avenir. Je vais vous dire ce que j'en pense, mais je crois que M. Grey pourra sans doute vous donner une meilleure réponse.

Je dirais qu'à l'heure actuelle, les Inuit sont plus en retard sur le plan du développement qu'il y a 10 ans. J'estime que nous perdons du terrain sur le plan social. À un certain moment, les Inuit étaient complètement indépendants lorsqu'ils vivaient selon les coutumes ancestrales. Ils arrivaient à survivre très facilement sans aucune aide. À l'heure actuelle, je dirais que leur survie n'est possible que parce que 80 p. 100 ou 90 p. 100 de tout ce qu'ils ont est subventionné par le Sud ou vient du Sud.

Cette situation a des répercussions sociales énormes. Je suis certain que vous êtes au courant des suicides et des problèmes sociaux qui existent dans le Nord du Canada—non seulement dans cette région, mais aussi dans la plupart des localités autochtones du Canada.

Nous perdons du terrain. Il semble que l'on s'y prenne mal. Au lieu d'aider des institutions qui évoluent au sein des communautés autochtones, nous nous sentons obligés d'aider des individus—au lieu de leur permettre d'évoluer dans le même sens que les Canadiens. Voilà ce que je pense.

Elijah a peut-être des commentaires à faire à ce sujet.

M. Grey (interprétation): Vous avez demandé quel avenir ont les Inuit. Je crois qu'ils ont un avenir mais il faut qu'ils aillent le puiser dans le passé, à l'époque où les anciens. . . Je songe par exemple à mon oncle, maintenant décédé; dans sa jeunesse, il a travaillé dans les coopératives; il a travaillé très dur pour essayer de faire évoluer le mouvement coopératif et il faut que cette tâche se poursuive.

C'est comme si nous cumulions deux sortes de fonctions, les premières ayant trait aux affaires. C'est bien beau, nous avons été capables d'assumer ces fonctions. Nous avons été capables de survivre dans une économie mondiale, et pas seulement dans une petite économie nordique. Par contre, nous ne pouvons pas vivre uniquement de cela. Nous avons également d'autres fonctions qui consistent à perpétuer le peuple inuit, pour éviter que leurs valeurs ne disparaissent, parce qu'elles ne sont généralement pas si compatibles que cela avec les activités commerciales. Il ne faut pas uniquement songer à l'aspect financier. Nous savons que si ces gens-là renonçaient à ce deuxième rôle, à celui du développement et de la vie du peuple autochtone, il n'y aurait aucun espoir. Peu importe qu'on réussisse très bien en affaires, il n'y aurait alors aucun espoir.

Par conséquent, à l'heure actuelle, les enfants apprennent les langues de l'homme blanc, l'anglais et le français, et nous nous en réjouissons, mais il ne faut pas que cela leur fasse perdre leurs coutumes ancestrales, leurs racines. Toutes les activités financières que les coopératives poursuivent sont reliées à leur culture. Sans cela, ce serait un échec total.

Mme Barnes (London-Ouest): Bonjour, et merci. Vous avez brossé un tableau très clair de la situation. Je voudrais que vous me donniez, pour mon édification personnelle, quelques détails sur le nombre de personnes qui sont desservies par vos coopératives ou qui travaillent pour les coopératives dans le Nord.

[Texte]

Mr. Murdoch: The number of individuals?

Mrs. Barnes: Yes. You made a statement that the co-operatives are the largest employers in the north.

Mr. Murdoch: How many people?

Mr. Collins: 6,000

Mr. Murdoch: There are about 6,000 people, but they're not employed by. . . There are about 300 people employed.

Mr. Collins: Full-time.

Mr. Murdoch: Full-time.

Mrs. Barnes: Then there are obviously indirect suppliers and people that supply merchandise to the co-operatives. You've not included them in that figure.

Mr. Murdoch: As I say, there's not one household that in some way is not affected—

Mrs. Barnes: You've also said that historically your main banking relationships have been from the major centres. Have you often done your major financing out of Montreal?

Mr. Murdoch: Montreal or Quebec City.

Mrs. Barnes: Today we've heard evidence that all of your numbers are generated by I presume generally accepted accounting formulas and principles, also from Montreal, so there should be no lack of up-to-date, correct, and easily obtained information from the banking centres. Is that correct?

Mr. Murdoch: We have lots of information.

Mrs. Barnes: I also note that there's a rather stinging indictment of our banking system on page 6 in your conclusion, saying that:

The survival of the Federation and the co-operative development programme it supports is doubtful. This is not because the Federation is not economically viable, but entirely because the banking community has withdrawn their participation, and it seems that governments are powerless to do anything about it.

I'm sure you would not make such a strong statement unless you very much believed in that statement. Is that correct?

Mr. Murdoch: That's correct.

Mr. Collins: I'll add one proviso to that. Yesterday the Bank of Montreal called up to say that they want to put a proposal on the table for us. But all the proposals that we've had from the bank up to now have had as a precondition 100% guarantees from government. This might be slightly different. We haven't seen it yet. There are two appendices to this submission here, which are letters from banks saying basically "We're not going to do business with you unless you get the government to guarantee our loans".

Mrs. Barnes: In your submission you also say that the banks have told you that northern assets were considered unacceptable as collateral.

First of all, before I proceed, when does your shipping season start?

[Traduction]

M. Murdoch: Le nombre de personnes?

Mme Barnes: Oui. Vous avez dit que les coopératives sont les principaux employeurs dans le Nord.

M. Murdoch: Combien de personnes y a-t-il?

M. Collins: Six mille.

M. Murdoch: Il y en a environ 6 000, mais toutes ne sont pas employées par les coopératives. Celles-ci emploient environ 300 personnes.

M. Collins: À plein temps.

M. Murdoch: Exactement.

Mme Barnes: Il y a évidemment les fournisseurs indirects et les gens qui approvisionnent les coopératives. Ils ne sont pas compris dans ce chiffre.

M. Murdoch: Comme je l'ai dit, il n'y a pas un seul ménage qui n'ait pas un lien quelconque avec les coopératives.

Mme Barnes: Vous avez dit également que, depuis longtemps, c'est surtout avec les banques situées dans les grands centres que vous entretenez des rapports. Avez-vous souvent assuré la majeure partie du financement à partir de Montréal?

M. Murdoch: De Montréal ou de Québec.

Mme Barnes: Nous avons également appris aujourd'hui que tous vos chiffres sont établis selon les formules et principes comptables généralement admis, à Montréal également, et par conséquent il ne devrait pas y avoir de problème pour obtenir des données à jour et exactes des centres bancaires. Est-ce exact?

M. Murdoch: Nous disposons de beaucoup de données.

Mme Barnes: Je constate également qu'à la page 6 de votre mémoire, dans la conclusion, vous lancez une accusation plutôt cinglante contre le système bancaire; vous dites notamment ceci:

La survie de la Fédération et du programme d'aide aux coopératives qu'elle finance est problématique. Ce n'est pas parce que la Fédération n'est pas rentable sur le plan économique mais uniquement parce que les banques ont retiré leur participation, et il semble que les pouvoirs publics ne puissent rien y faire.

Je suis certaine que vous n'emploieriez pas des termes aussi forts si vous n'en étiez pas absolument convaincu. Est-ce exact?

M. Murdoch: Oui.

M. Collins: Je tiens à ajouter qu'hier, la Banque de Montréal m'a appelé pour me dire qu'elle veut nous faire une proposition. Cependant, toutes les propositions qu'elle nous a faites jusqu'à présent étaient conditionnelles à l'obtention d'une garantie totale des emprunts par le gouvernement. Celle-ci sera peut-être légèrement différente. Nous ne l'avons pas encore vue. Il y a deux annexes à notre mémoire qui sont des lettres de banques qui disent en substance ceci: nous ne voulons pas faire affaires avec vous à moins que le gouvernement ne garantisse nos prêts.

Mme Barnes: Dans votre mémoire, vous dites également que les banques vous ont dit que les actifs qui se trouvent dans le Nord ne sont pas considérés comme une garantie acceptable.

Avant de continuer, pouvez-vous me dire d'abord quand débute la saison de navigation?

[Text]

Mr. Murdoch: It's starting now.

Mrs. Barnes: When does it end?

Mr. Murdoch: It ends in September. The preparation is now. The ships will only arrive in the north at the end of July.

Mrs. Barnes: All of your charts show that you're declining in activity since 1992. Can you relate this decline in your business activity directly to the decrease in the rate of the money coming in at the source, at the beginning of your season, or is this because of other factors also?

Mr. Murdoch: I think you'll see in the charts that there was also another drop in the early 1980s. This is due mainly to economic conditions in the south.

Mrs. Barnes: What interests me most, after you've made these statements, is a small footnote on page 6, or maybe chart 6. In March 1994 Deloitte & Touche Inc. apparently prepared a report saying that you were financeable and you should be financeable by main source banking. Could you please outline—

Mr. Murdoch: In 1994?

Mrs. Barnes: What page is that?

Mr. Collins: Page 5 at the bottom.

• 0925

The Chairman: Respond to Mrs. Barnes's question, of course, but could you also provide the committee with copies of these reports you referred to?

Mr. Collins: Yes, I can. I have just asked Deloitte & Touche if they would give us a letter stating that in their opinion and according to a study they had done, that we were in fact financeable, but that the problem was the banks were not willing to accept our collateral as their security. That's one issue.

The other issue is that getting involved in native organizations for the banks is a little bit. . . it's unknown territory for the banks today. They're a little bit jittery. To us it's not unknown territory, because in fact we've been dealing quite constructively with the banks for many years.

The third reason is being in the north and also having assets to do with petroleum apparently has made some of the bankers feel this is slightly risky, but our petroleum inventory is insured, our facilities are well insured as well. I don't see how come that's a problem for the banks, but according to various people it is.

Now, Deloitte & Touche had to get permission from somebody in the federal government before they could give us that letter, and that person was not available yesterday. It was a senior official in Industry, Science and Technology. So I don't have that letter from them, but we do have the report.

Mrs. Barnes: Because we don't have the benefit of Deloitte & Touche here to give us testimony today on the contents of that report that was obviously financed by the federal government, was it. . . ?

[Translation]

M. Murdoch: Maintenant.

Mme Barnes: Quand finit-elle?

M. Murdoch: En septembre. On fait les préparatifs maintenant. Les navires ne commenceront à arriver dans le Nord qu'à la fin de juillet.

Mme Barnes: Tous vos graphiques indiquent que vos activités sont à la baisse depuis 1992. Pouvez-vous attribuer ce phénomène directement à la diminution des rentrées à la source, au début de la saison ou est-il dû à d'autres facteurs également.

M. Murdoch: Je crois que les graphiques indiquent également qu'il y a eu une autre baisse au début des années quatre-vingt. C'est dû principalement à la situation économique dans le Sud.

Mme Barnes: Ce qui m'intéresse le plus, après que vous ayez fait ces déclarations, c'est une petite note en bas de la page 6, ou de la figure 6, peut-être. En mars 1994, Deloitte & Touche Inc. a apparemment préparé un rapport disant que vos activités pouvaient être financées et devraient être financées par les principales banques à charte. Pourriez-vous. . .

M. Murdoch: En 1994?

Mme Barnes: À quelle page cela se trouve-t-il?

M. Collins: Au bas de la page 5.

Le président: Répondez à la question de Mme Barnes, bien sûr, mais pourriez-vous également fournir au Comité un exemplaire des rapports dont vous avez parlé?

M. Collins: Oui. Je viens de demander à la firme Deloitte & Touche de nous envoyer une lettre attestant qu'à la suite de l'étude qu'elle a effectuée, elle estime que nos activités peuvent être financées mais que le problème est dû au refus des banques d'accepter les garanties que nous leur proposons. Voilà un problème.

L'autre problème, c'est qu'il est un peu difficile pour les banques de traiter avec des organisations autochtones, c'est comme s'aventurer en terrain inconnu pour elles. Elles ont un peu la frousse. Pour nous, ce n'est pas un problème, parce que nous entretenons des relations constructives avec les banques depuis des années.

La troisième raison est que certains banquiers ont l'impression qu'il est un peu risqué de placer son argent dans le secteur pétrolier dans le Nord, mais nos réserves d'hydrocarbure sont assurées et nos installations également. Je ne vois pas pourquoi cela pose un problème aux banques, mais c'est un fait, d'après diverses personnes.

La firme Deloitte & Touche a dû demander la permission à quelqu'un au gouvernement fédéral pour pouvoir nous remettre cette lettre, mais cette personne n'était pas disponible hier. Il s'agit d'un haut fonctionnaire du ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie. Par conséquent, je n'ai pas encore la lettre, mais nous avons le rapport.

Mme Barnes: Étant donné que la firme Deloitte & Touche n'est pas représentée aujourd'hui pour témoigner du contenu de ce rapport financé, de toute évidence, par le gouvernement fédéral—l'était-il, au fait. . . ?

[Texte]

[Traduction]

Mr. Collins: Yes.

Mrs. Barnes: Okay. So it's our own report, and it's saying your co-operatives are financeable, and in their opinion, and they're an established and well thought of accounting firm, that you do have assets that could be used as successful collateral to these loans you obviously need.

Please expand on the period of time this has taken, the information they looked at, and the conclusions reached. Any one of you, please.

Mr. Collins: As a result of our applications—this is for the third or fourth year running that we've put in an application to Industry, Science and Technology for either contributions or loan guarantees—they insisted that yet another study be done on the federation. We've had several done in the past.

So Deloitte & Touche completed this study. It took a few months in the beginning of this year, it was out by March, and it was in that most recent study they confirmed that the federation is in fact financeable.

Quebec government officials from *Société de développement des industries* have also confirmed that the federation is financeable, but the banks are reluctant to get directly involved without the government guaranteeing their loans.

Mrs. Barnes: Okay.

Mr. Murdoch: There are some good reasons why not. For instance, to put up a building normally a government would require, or a bank would require, that the land be cleared, you'd have a proper lease, and so on, but unfortunately the way the agreement was drawn up between the Inuit and the federal and provincial government and Quebec Hydro and everybody else who was involved, there's no way that anybody can buy land or lease land for more than five years. This is a problem. We know it's a problem for the bank, but it's not the type of business problem that anybody in the south would have to face.

What we would like is this. Where government can, we feel government should step in and sort of level the playing field. You know, in a way we're discriminated against. We have to be much better than a business in the south to be able to get the same kind of support from the financial institutions that exist, and in many cases, through no business fault, but strictly political problems, we are cut off, and we can understand why banks are a bit leery. They have their rules that they have to follow, but it puts the native businessman in the north in an impossible position.

Mrs. Barnes: In appendix C, the cost of banking services, note 2, you're talking about your accounts receivable and you're saying that they'd be approximately 3% of sales, that the co-ops were not expected to fulfil the role of a bank in the communities. For our information, I'd like you to say what you're doing by fulfilling the role of banks in the communities right now, because obviously that's running another business that's not expected of a normal business.

M. Collins: Oui.

Mme Barnes: Bien. Par conséquent, il s'agit de notre rapport qui dit que vos coopératives peuvent être financées. D'après Deloitte & Touche, qui est un cabinet d'experts comptables établi et réputé, vous avez des actifs qui pourraient être mis en nantissement pour les prêts dont vous avez manifestement besoin.

Pouvez-vous donner des précisions sur le temps que cela a pris, sur les renseignements que cette firme a examinés et sur ses conclusions. Je m'adresse à vos tous.

M. Collins: C'est à cause de toutes nos demandes que ce rapport a été fait; c'est la troisième ou quatrième année que nous présentons une demande pour recevoir des subventions ou des garanties de prêt au ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, qui a insisté pour qu'une nouvelle étude soit faite sur la Fédération. Il y en a déjà eu plusieurs.

C'est donc la firme Deloitte & Touche qui a fait cette étude. Cela a pris quelques mois au début de l'année et les résultats ont été publiés en mars; c'est la toute dernière étude qui confirme que la Fédération est en fait solvable.

Des fonctionnaires québécois de la Société de développement des industries l'ont également confirmé; mais les banques hésitent à nous faire des prêts qui ne seraient pas garantis par le gouvernement.

Mme Barnes: Bien.

M. Murdoch: Elles ont en fait de bonnes raisons d'exiger des garanties. Par exemple, pour construire un édifice, un gouvernement ou une banque exigent généralement des titres en règle, un bail en bonne et due forme, etc. Mais malheureusement, d'après les ententes qui ont été conclues entre les Inuit et les gouvernements fédéral ou provincial ou Hydro-Québec, ou n'importe qui d'autre, il est absolument impossible d'acheter ou de louer un terrain pour plus de cinq ans. C'est là que réside le problème. Nous savons que c'est un problème pour les banques, mais c'est un problème qui ne se pose pas dans le Sud.

Voici ce que nous voudrions. Nous estimons que le gouvernement devrait intervenir et nous mettre en quelque sorte sur un pied d'égalité avec les autres quand c'est possible. D'une certaine façon, on peut dire que nous sommes victimes de discrimination. Nous devons être bien meilleur qu'une entreprise du Sud pour pouvoir obtenir le même genre d'aide des institutions financières et, dans la plupart des cas, on refuse de nous aider non pas pour une question de compétence en affaires mais à cause de problèmes strictement politiques; nous comprenons bien pourquoi les banques sont un peu méfiantes. Elles ont des règles qu'elles sont obligées de suivre, mais cela met les gens d'affaires autochtones du Nord dans une situation impossible.

• 0930

Mme Barnes: À l'annexe C, le coût des services bancaires, à la note 2, vous parlez de vos comptes débiteurs et vous dites qu'ils représentent environ 3 p. 100 des ventes, que l'on ne s'attendait pas à ce que les coopératives jouent le rôle d'une banque dans les localités. Pourriez-vous nous préciser comment vous assumer le rôle d'une banque, car il s'agit manifestement d'un autre type d'activité que l'on attend pas d'une entreprise normale.

[Text]

Mr. Murdoch: If you want to change your cheque, you go to a bank. In the north, we can't. The money has to be brought in from the south—at considerable cost and at considerable risk, because we have to use the mails, the existing airlines, none of which are very reliable. If the old age cheques are two weeks late, what's to happen? Are the old people to stop eating for two weeks? We know that they're coming, so the co-ops will advance money to these older people or widows or people on welfare.

It's a burden of the north. It's a burden of living where these people have to live. It's their home and it costs somebody some money.

In all the reports we get we're told: it's not business-like; don't do that; you cannot do that; you cannot operate as a buffer between the world and the people. But you cannot let people suffer. You cannot let people die or starve because the mail is late. We know it's coming.

These are not business problems; they're real problems.

Mr. Grey (Interpretation): That's the other hat we have to wear, and we have to wear it every day.

Mr. Murdoch: If somebody's mother or child is taken out of the community to another community for medical attention or schooling, how is the parent to get money to that child if the child needs a small allowance or something? It's all done through the co-ops. It's all done through transfers, but it takes a lot of time and it costs a lot of money.

Mr. Hanrahan (Edmonton—Strathcona): Thank you, gentlemen, for appearing. It has been most educational. I appreciate it very much.

You mentioned earlier that the co-ops originally were set up by financing from Indian Affairs and that these funds had been switched to political organizations. Can you expand on how that transfer occurred and what political organizations are receiving the money now?

Mr. Murdoch: In northern Quebec it's the Kativik Regional Government that receives this money, in the same way as they receive other moneys, for education and so on. The intention is good; it is that the people have to take responsibility for their own programs. Okay. The only problem is that these things are done with very little planning and very little supervision or control. Loan funds are established and in many cases they're abused.

Of course, the Inuk is a hunter. His tradition is to hunt, to take advantage of the good weather, the abundance of game, to exploit that, because God knows when the weather's going to be nice again or the game is going to be plentiful again. This is what we start with. Money is no different from game. If there is a lot of money available, you get it while it's available. This is occurring every day. If money is available, you get it, but very few people are educating the Inuit or any native people as to the differences between money and game.

[Translation]

M. Murdoch: Quand vous voulez encaisser un chèque, vous allez à la banque. Dans le Nord, on ne peut pas. Il faut que l'argent vienne du Sud—à grands frais et à grands risques, parce qu'il faut utiliser les services postaux et les services aériens actuels, et que ni l'un ni l'autre ne sont très fiables. Que se passe-t-il si les chèques de pension de vieillesse arrivent deux semaines en retard? Les personnes âgées doivent-elles cesser de manger pendant deux semaines? Nous savons que le chèque arrive et par conséquent les coopératives avancent l'argent à ces personnes âgées ou aux veuves ou encore aux assistés sociaux.

C'est un problème que pose la vie dans le Nord et ces gens-là doivent bien s'en accommoder. C'est là qu'ils vivent et cela coûte de l'argent à quelqu'un.

Dans tous les rapports que nous recevons, on nous déconseille de faire cela, on nous dit que ce n'est pas une bonne pratique commerciale; on nous dit même que nous ne pouvons pas le faire, que nous ne pouvons pas servir de tampon entre les gens et le reste du monde. On ne peut toutefois pas laisser souffrir les gens. On ne peut pas les laisser mourir ou crever de faim parce que le courrier est en retard. Nous savons que les chèques arrivent.

Ce ne sont pas des problèmes commerciaux, mais de vrais problèmes.

M. Grey (Interprétation): C'est l'autre type de fonction que nous sommes appelés à assumer, et même tous les jours.

M. Murdoch: Si une mère ou un enfant doit aller dans une autre localité pour recevoir des soins ou aller à l'école, comment les parents peuvent-ils faire parvenir de l'argent à un enfant qui aurait besoin d'une petite allocation ou d'autre chose? Tous ces échanges se font par l'intermédiaire des coopératives. Ce sont elles qui jouent le rôle d'intermédiaire. Mais cela prend beaucoup de temps et coûte beaucoup d'argent.

M. Hanrahan (Edmonton—Strathcona): Merci d'être venus, messieurs. C'était très instructif. J'apprécie beaucoup vos témoignages.

Vous avez dit que les coopératives ont été établies à l'origine grâce à des fonds provenant du ministère des Affaires indiennes et que ces fonds ont été ensuite versés à des organisations politiques. Pourriez-vous préciser ce qui s'est passé et dire quelles organisations politiques reçoivent maintenant cet argent?

M. Murdoch: Dans le Nord du Québec, c'est l'administration régionale Kativik qui reçoit cet argent et d'autres subventions, notamment pour l'éducation, etc. Cela part d'une bonne intention, à savoir que les gens doivent assumer eux-mêmes la responsabilité de leurs programmes. C'est bien. Le seul problème, c'est que cela se fait avec très peu de planification et très peu de surveillance ou de contrôle. On crée des caisses de prêt dont on abuse bien souvent.

Bien sûr, l'Inuk est un chasseur. La tradition veut qu'il chasse, qu'il profite du beau temps, des périodes où le gibier est abondant, car Dieu sait quand le temps reviendra au beau et quand il y aura de nouveau beaucoup de gibier. C'est cela notre base de départ. L'argent, c'est comme le gibier. S'il y en a beaucoup de disponible, on peut en obtenir tant qu'il en reste. Cela se produit quotidiennement. S'il y a de l'argent, vous en obtenez, mais il y a bien peu de personnes qui apprennent aux Inuit ou aux autochtones en général quelles différences existent entre l'argent et le gibier.

[Texte]

It's natural that if a fund is turned over to a politically oriented group they're going to use that for political reasons more than business reasons. This is why for us it's too bad we can't work with the banks. The banks are banks. They're financial institutions. That's what we need to work with, because everybody else in Canada has to work with them. We don't want to work really with the government. Unfortunately, we have to, but it should be that we are working with banks. Inuit are part of Canada. They're not something up there that nobody has to think about. They are part of Canada and they should have access to what other Canadians have.

Mr. Hanrahan: But even with 100% guarantees, you say the banks do not want to deal with you.

Mr. Murdoch: We've been working on this for several years now, particularly in the last year. The caisse populaire told us about a year ago that unfortunately they are no longer able to provide us with our financing requirements. They were having trouble themselves financially, and this is the reason why I think they had to reduce their loans to us.

In the past year we have been working every day trying to find other sources of financing. We almost get it and then it's cut again. We're told that they're sorry, but they can't. We meet with banking people. They look at our problem. They say there's no problem, everything should be fine. A month later, it's gone to head office. It comes back: sorry, we're not interested any more.

Maybe we misinterpret this, but it's happened so often that we have to conclude there is some decision somewhere that you don't really want to work with native people unless you're covered from every angle. That's the impression we get.

Maybe we are too sensitive about this, but, as you can see, we have a sea-lift to prepare. We're buying. We have for the first time now been told we might not get the sea-lift loan. If we don't get it, two months from now we're bankrupt. There's no... If we do get it, we would pay it back. There's absolutely no problem. We will pay it back, but if we don't get it we are in... .

[Traduction]

Il est tout à fait naturel que si l'on confie la gestion d'un fond à un groupe à orientations politiques, celui-ci va l'utiliser pour des raisons politiques plutôt que commerciales. C'est pourquoi il est vraiment regrettable que nous ne puissions pas travailler avec les banques. Les banques sont des banques, et rien d'autre. Ce sont des institutions financières. C'est avec elles que nous devons travailler, comme sont obligés de le faire tous les autres habitants du Canada. Nous ne tenons pas vraiment à travailler avec le gouvernement. Malheureusement, nous y sommes contraints. Mais c'est avec les banques que nous devrions faire affaire. Les Inuit font partie du Canada. Ils ne représentent pas un phénomène éloigner, là-bas dans le Nord, que tout le monde peut se permettre d'ignorer. Ils font partie du Canada et ils devraient avoir accès aux mêmes facilités que les autres Canadiens.

M. Hanrahan: Mais même avec des garanties à 100 p. 100, vous dites que les banques ne veulent pas traiter avec vous.

M. Murdoch: Il y a plusieurs années que nous essayons de résoudre ce problème, en particulier l'an dernier. La Caisse populaire nous a fait savoir, il y a environ un an qu'il lui était malheureusement désormais impossible de répondre à nos besoins financiers. Elle était elle-même en difficulté et je crois que c'est la raison pour laquelle elle a été contrainte de réduire les prêts qu'elle nous consentait.

L'an dernier, nous avons cherché, pratiquement tous les jours, à trouver d'autres sources de financement. Nous y étions presque parvenus lorsqu'on nous a encore une fois coupé les vivres. La réponse est toujours la même: nous sommes désolés, mais nous ne pouvons vous aider. Nous rencontrons des banquiers qui étudient notre situation et nous déclarent qu'il n'y a pas de problème, que tout devrait pouvoir s'arranger. Un mois plus tard, la demande est transmise au siège social et la réponse nous revient, toujours la même: désolés, cela ne nous intéresse plus.

Peut-être interprétons-nous mal les choses, mais cela s'est produit si fréquemment que nous ne pouvons pas nous empêcher de penser que quelqu'un a décidé, quelque part, que faire affaire avec des autochtones ne présente aucun intérêt à moins que ceux-ci ne soient totalement couverts par des garanties. Voilà notre impression.

Peut-être avons-nous l'épiderme trop sensible, mais comme vous pouvez le voir, nous avons à préparer notre réapprovisionnement par navires. Nous achetons. Et pourtant, c'est la première fois qu'on nous dit que nous n'obtiendrons peut-être pas le prêt nécessaire pour ce réapprovisionnement par navire. Si nous ne l'obtenons pas dans deux mois nous serons en faillite. Il n'y a pas de... Si nous obtenons ce prêt, nous le rembourserons. Il n'y a absolument aucun problème. Nous le rembourserons, mais si nous ne l'obtenons pas, nous allons nous trouver... .

• 0940

Mr. Hanrahan: It says on page 3 of your document:

The Federation is forced to spend millions of dollars each year on activities which are educational and developmental rather than purely economic, expenses which would not apply if managers were hired from outside the communities. These activities include management training and administrative support for co-op personnel at a cost of approximately \$720,000 and banking services for the communities at a cost of approximately \$750,000.

M. Hanrahan: À la page 3 de votre mémoire, je lis ceci:

La Fédération est obligée de consacrer, chaque année, des millions de dollars à l'éducation et au développement plutôt qu'à la prise en charge de dépenses purement économiques; ce qui ne serait pas le cas si l'on recrutait les gestionnaires en dehors des collectivités. Ces activités portent notamment sur la formation de gestionnaires et le soutien administratif au personnel des coopératives et coûte environ 720 000\$; à cela s'ajoute les services bancaires aux collectivités qui coûtent environ 750 000\$.

[Text]

Are there no federal programs that would subsidize this? In terms of co-op training, do they not offer scholarships or even educational facilities that would allow people to be trained?

Mr. Collins: Yes, there are a few government programs that one can have access to for small amounts of money at a time that are financed on an ad hoc basis. That doesn't help us provide continuity of service to develop an ongoing program. We have to go and apply for funds to run one course for two weeks. We will get about \$8,000 for running that course at a rate of \$40 per hour, which is set according to the norms of the educational institution that provides the money. This does not even begin to help us run an ongoing program.

Mr. Hanrahan: Are you familiar with the Coady Institute in Nova Scotia?

Mr. Collins: Yes, I studied there.

Mr. Hanrahan: Would it not be possible to set up such an institute in northern Quebec where you would have people come in to train and be funded by the government?

Mr. Collins: The co-ops are basically a de facto Coady on the ground up in the north.

Mr. Hanrahan: Oh, okay.

Mr. Collins: We're doing that in our daily lives in the daily running of the co-ops every day. We're looking at codes of ethics for directors, how to read a balance sheet, and everything from A to Z in political and business issues.

Mr. Hanrahan: I have two final, quick questions. Could you tell me the approximate unemployment rates in the north and the per capita income?

Mr. Murdoch: That's hard to do.

Mr. Hanrahan: Approximately.

Mr. Murdoch: It would have to be a guess because there are no statistics. Unemployment, I would guess, is 80%. That's if you don't consider hunting as being employed, because everybody hunts a certain amount for part of their food. I would say the average household in the north has six people and about \$20,000 to \$25,000. That's very rough and off the top of my head. We think more of each individual and how much he's making and what he's doing than looking at it statistically, but it would be about that, I would guess. This is strictly a guess.

Mr. Hanrahan: I have just one quick one. How do you see the future for tourism? Is it an area that has some possibilities for expansion?

Mr. Murdoch: It has a lot of possibility, but there are two problems. For hunting and fishing, the possibilities are good, but the resources are limited. At the moment, caribou are quite plentiful, but caribou are on about a 70-or 80-year cycle. It's starting to go down now. What will it be like in 10 years? Caribou could be almost non-existent. As for fishing, the resource could very easily be destroyed. In many areas it has been diminished to a point where it's no longer a drawing card.

[Translation]

N'y a-t-il pas de programmes fédéraux qui permettraient de subventionner cela? En ce qui concerne la formation coopérative, n'offrent-ils pas de bourses ou même des établissements où nos gens pourraient être formés?

M. Collins: En effet, il existe quelques programmes fédéraux auxquels on peut avoir accès moyennant des versements ponctuels peu élevés, qui sont financés au coup par coup. Cela ne nous permet pas d'offrir la continuité de services nécessaires à l'élaboration d'un programme permanent. Nous sommes obligés de faire une demande d'aide financière pour organiser un cours de deux semaines. Nous obtenons alors 8 000\$ au taux de 40\$ de l'heure, montant conforme aux normes de l'établissement d'enseignement qui fournit l'argent. C'est loin d'être suffisant pour que nous ayons un programme permanent.

M. Hanrahan: Connaissez-vous le Coady Institute en Nouvelle-Écosse?

M. Collins: Oui, j'ai fait des études.

M. Hanrahan: Ne serait-il pas possible de créer le même genre d'institut au Nouveau-Québec? Cela permettrait aux gens d'aller y recevoir une formation financée par le gouvernement?

M. Collins: Les coopératives correspondent pratiquement à cet institut dans le Nord.

M. Hanrahan: Ah? Fort bien.

M. Collins: C'est ce que nous faisons quotidiennement pour assurer le fonctionnement des coopératives. Nous étudions des codes d'éthique à l'intention des administrateurs, nous leur apprenons comment interpréter un bilan, et nous étudions de A à Z tout ce qui touche aux questions politiques, financières et commerciales.

M. Hanrahan: J'ai deux brèves questions à poser, pour conclure. Quels sont les taux de chômage approximatifs dans le Nord et quel est le revenu par habitant?

M. Murdoch: C'est difficile à dire.

M. Hanrahan: Approximativement.

M. Murdoch: Ce sera vraiment très approximatif, car il n'y a pas de statistiques. À mon avis, le taux de chômage est de 80 p. 100, à condition que vous ne considériez pas la chasse comme un emploi. La chasse contribue au régime alimentaire de tous les habitants et tout le monde la pratique. Je dirais que, dans le Nord, le ménage moyen comprend six personnes et a un revenu de 20 000\$ à 25 000\$. Ce sont les premiers chiffres qui me viennent à l'esprit et ils sont tout à fait approximatifs. Plus que les statistiques, c'est ce que gagne chaque individu et ce qu'il fait qui nous intéresse, mais en gros, c'est à peu près cela.

M. Hanrahan: Une dernière question, très brève. Que pensez-vous de l'avenir du tourisme là-bas? Pourrait-il se développer dans cette région?

M. Murdoch: Il y a une foule de possibilités, mais il y a aussi deux problèmes. Pour la chasse et la pêche, il y a de bonnes possibilités, mais les ressources sont limitées. En ce moment, il y a beaucoup de caribous, mais ceux-ci suivent un cycle de 70 à 80 ans et leur nombre commence à diminuer en ce moment. Que sera-t-il dans 10 ans? Il se pourrait qu'il n'y ait pratiquement plus de caribous. Quant à la pêche, c'est une ressource qui pourrait être très facilement détruite. Dans beaucoup de régions, elle a diminué à un tel point qu'elle ne présenterait plus d'intérêt pour des touristes.

[Texte]

The only other type of tourism would be adventure-type tourism where people go to take photographs and to look rather than to take something out. Moving people around is extremely expensive. We have been trying to have certain boats that are quite acceptable for the north. They are the types of boat that Inuit use in their hunting and so on. We have attempted to have these boats certified by the Department of Fisheries, but in two years we haven't succeeded in getting very far. Without a certifiable boat you cannot provide insurance for your tourists, which means you're leaving yourself wide open if anything ever happened.

• 0945

The potential is there, but it requires a lot of work and a lot of money to do it.

Mr. Ianno (Trinity—Spadina): Thank you very much for appearing and giving us some insight from a different perspective.

I'd like to commend you on the role you play in northern Quebec. It's unfortunate that a co-operative run as a business also has to supply a community service, but I think you are doing a commendable job. It makes it difficult for you to do both with the limited resources you have.

I have a couple of questions. I'm sorry I was late. I read the brief, and I hope I didn't miss too much of what you may have addressed earlier.

When you talk about the land, I'm sorry I'm not familiar with the political perspective. I understand you can't own or lease the land for more than five years. Is it controlled through an agreement between Quebec, Canada, and Hydro Quebec? How does it work?

Mr. Murdoch: It's all part of the James Bay and Northern Quebec Agreement. The intention is very good that the land should be held by the Inuit people. It should not be for sale so that in 100 years there is no land left. I think something similar happened in Alaska. So in order to prevent that, an organization was set up called the land holding corporation, and it holds the land. As part of its regulations, it cannot give a lease of more than five years. It also has a right to charge rent for this land, but no one has put any limits on that.

Mr. Ianno: What happens to the money it gets from leasing the land for whatever purposes?

Mr. Murdoch: There is no accounting for it at the moment.

Mr. Ianno: Who is in control of it? Is the corporation tripartite? How does it work?

Mr. Murdoch: It's just there. Every year there is an election and certain people run to be on that committee.

Mr. Ianno: Are these Inuit who run?

Mr. Murdoch: They are elected by the people there. More money comes in and it's like game: if the money's there, you use it.

Mr. Ianno: Have you approached Hydro Quebec for the loan guarantee?

[Traduction]

Le seul autre type de tourisme serait le tourisme d'aventure dans lequel les gens se contentent de prendre des photographies et de regarder sans toucher aux ressources. D'autre part, les transports sont extrêmement coûteux. Nous essayons d'obtenir des bateaux adaptés au Nord, comme les embarcations qu'utilisent les Inuit pour la chasse et le reste. Nous avons essayé d'obtenir du ministère des Pêches qu'il autorise l'utilisation de ces bateaux, mais en deux ans, nous n'avons pas beaucoup progressé. Sans une telle autorisation, il n'est pas possible d'assurer les touristes, ce qui signifie que toute la responsabilité retomberait sur vous en cas de problème.

Il y a du potentiel, mais tout cela demande beaucoup de travail et beaucoup d'argent.

M. Ianno (Trinity—Spadina): Je vous remercie vivement d'être venu et de nous avoir présenté la situation sous un jour différent.

Je tiens à vous féliciter du rôle que vous jouez au Nouveau-Québec. Il est regrettable qu'une coopérative fonctionnant comme une entreprise commerciale soit également obligée de fournir un service communautaire. J'estime cependant que vous faites un travail méritoire, car il est bien difficile pour vous de remplir cette fonction, compte tenu des ressources limitées dont vous disposez.

J'ai deux ou trois questions à vous poser. Je m'excuse pour mon retard. J'ai lu votre mémoire, et j'espère que je n'ai pas manqué trop de points importants que vous aviez déjà abordés.

Lorsque vous parlez des terres, je dois, hélas, admettre que je ne connais pas bien la situation sur le plan politique. Je crois comprendre que vous ne pouvez pas être propriétaire de terres, ni les louer à bail, pendant plus de cinq ans. Cette disposition est-elle l'objet d'un accord entre le Québec, le Canada et Hydro Québec? Comment cela fonctionne-t-il?

M. Murdoch: Cela fait partie de la convention de la Baie James et du Nord québécois. L'intention est excellente: Les terres devraient appartenir aux Inuit. Elles ne doivent pas être mises en vente, sans quoi, dans 100 ans, il n'en resterait plus. Je crois que quelque chose de ce genre s'est produit en Alaska. Pour éviter ce problème, on a constitué un organisme appelé «holding», qui est détenteur des terres. Ses règlements lui interdisent d'accorder un bail de plus de cinq ans. Il est également autorisée à percevoir un loyer, mais personne n'a fixé de limite à ce sujet.

M. Ianno: Que fait-on de l'argent ainsi encaissé par cette société?

M. Murdoch: Pour le moment, il n'est pas comptabilisé.

M. Ianno: Qui en assure le contrôle? La société est-elle tripartite? Comment fonctionne-t-elle?

M. Murdoch: Elle existe tout simplement. Tous les ans, il y a des élections et un certain nombre de candidats se présentent pour devenir membres du comité.

M. Ianno: S'agit-il d'Inuit?

M. Murdoch: Ils sont élus par la population. L'argent entre; c'est comme pour le gibier: quand il y a de l'argent, on le dépense.

M. Ianno: Avez-vous approché Hydro Québec pour obtenir la garantie de prêt?

[Text]

Mr. Murdoch: No.

Mr. Ianno: Is there a reason? Would it participate in that?

Mr. Murdoch: I doubt it very much. Hydro Quebec is a very tough business. It is run very tight.

Mr. Ianno: So it wouldn't see the benefits at all of keeping the community going there.

When you talk about oil, is it generally for home use?

Mr. Murdoch: It's for heating and for generating electricity. One of our major customers is Quebec Hydro.

Mr. Ianno: You discover it and then sell it, or do you import it?

• 0950

Mr. Murdoch: No, no, no. It is imported from the south. It is stored in tanks in the north because you can only obtain your supply once a year, and it's a cold country, and if you don't have oil —

Mr. Ianno: Okay. Have you approached the FBDB at all?

Mr. Murdoch: Yes, we have had loans from them in the past, but they will lend a small amount only.

Mr. Ianno: What are you asking for? Is it \$5 million or thereabouts?

Mr. Collins: Yes. Well, FBDB can only lend us up to \$100,000 for our working margin.

Mr. Ianno: Is that their limitation?

Mr. Collins: That is a new program that was only brought in about a month ago.

Mr. Ianno: That is their limitation?

Mr. Collins: Yes.

Mr. Ianno: In terms of their mandate, is that—

Mr. Collins: They can loan for construction, for fixed assets, but not for the kinds of requirements that we have now, sir.

Mr. Ianno: Which is working capital?

Mr. Collins: Yes. The FBDB is not an option for us.

Mr. Murdoch: Really, it's operating margins that are. . .

Mr. Ianno: Yes. You indicated that Indian Affairs used to give you the money and now they fund Katimav. . . I don't know the name.

Mr. Murdoch: Kativik.

Mr. Ianno: Kativik. Have you approached them also for just a loan guarantee?

Mr. Murdoch: Yes. We have approached them for help many times, but—

[Translation]

M. Murdoch: Non.

M. Ianno: Y a-t-il une raison? Hydro Québec accepterait-elle de participer?

M. Murdoch: J'en doute beaucoup. Hydro Québec est une société qui est très dure en affaires.

M. Ianno: Elle ne verrait donc aucun intérêt à maintenir la collectivité là-bas.

Lorsque vous parlez de pétrole, est-il en général destiné à un usage domestique?

M. Murdoch: Il est utilisé pour le chauffage et pour produire de l'électricité. Hydro Québec est un de nos principaux clients.

M. Ianno: Vous découvrez du pétrole et vous le vendez, ou vous l'importez?

M. Murdoch: Non, non, non. Il est amené du Sud. Il est entreposé dans des réservoirs dans le Nord parce que le ravitaillement ne se fait qu'une fois par an. D'autre part, c'est un pays très froid, et si vous n'avez pas de pétrole. . .

M. Ianno: Bien. Avez-vous approché la BFD?

M. Murdoch: Oui, elle nous a déjà consenti des prêts dans le passé, mais uniquement des petits montants.

M. Ianno: Combien demandez-vous? Cinq millions de dollars environ?

M. Collins: Oui. En fait, la BFD ne peut nous prêter que 100 000\$ pour notre fonds de roulement.

M. Ianno: Est-ce là le plafond qui lui est imposé?

M. Collins: Il s'agit d'un nouveau programme qui n'a été lancé qu'il y a un mois.

M. Ianno: C'est cela leur plafond?

M. Collins: Oui.

M. Ianno: Le mandat de la BFD veut que. . .

M. Collins: Elle peut consentir des prêts pour des travaux de construction, pour des immobilisations, mais pas pour le genre de besoins que nous avons actuellement, monsieur.

M. Ianno: Qui est un fonds de roulement?

M. Collins: Oui. La BFD n'est pas la solution pour nous.

M. Murdoch: En fait, il s'agit de fonds de roulement qui sont. . .

M. Ianno: Oui. Vous avez dit que le ministère des Affaires indiennes vous avait, autrefois, donné de l'argent et qu'il finance actuellement Katimav. . . Je ne connais pas exactement le nom.

M. Murdoch: Kativik.

M. Ianno: Kativik. Avez-vous également approché le ministère des Affaires indiennes pour obtenir une garantie de prêt?

M. Murdoch: Oui. Nous lui avons demandé de l'aide bien des fois, mais. . .

[Texte]

Mr. Ianno: What is their response?

Mr. Murdoch: They refer us to the Department of Industry.

Mr. Ianno: The government. So they fluff it off from one department to the next. Why do they say they won't guarantee, considering you're also offering community service?

Mr. Murdoch: We don't—

Mr. Ianno: There's no answer?

Mr. Murdoch: —get any answer as to why. Everybody wants to help but no one seems to be able to help. This is why I say it seems that governments can't do anything about it.

Mr. Ianno: Are they stating that they are giving the money to Kativik and therefore they feel that their obligation—

Mr. Murdoch: The loan program has been turned over to Kativik.

Mr. Ianno: And what do they say when you apply to Kativik for your loan guarantee?

Mr. Murdoch: Again, their maximum is \$100,000.

Mr. Ianno: Yes.

Mr. Murdoch: Their interest rates are, at the moment, 13%.

Mr. Ianno: So when you approach Indian Affairs again and tell them their maximum is \$100,000, what do they say then?

Mr. Murdoch: Go back to the Department of Industry.

The Chairman: That will have to be the last question, Mr. Ianno. I have to move on.

Mr. Ianno: Let me just jump back to a different topic. Are you indicating that when you deal with the banks the people you deal with are generally receptive and then when they get to head office it's refused?

Mr. Murdoch: I can't say yes to that. It seems like that is what happens.

Mr. Ianno: The people you are dealing with don't say no outright?

Mr. Murdoch: Absolutely not.

Mr. Ianno: Do they give you any indication that it's likely—

Mr. Murdoch: They give an indication that there should be no problem.

Mr. Ianno: Okay. Then when it goes to head office. . . Where is their head office?

Mr. Murdoch: I don't know if it's—

Mr. Ianno: Somewhere between your conversation—

Mr. Murdoch: Somewhere between—yes, exactly.

[Traduction]

M. Ianno: Quelle a été la réaction des gens du Ministère?

M. Murdoch: Ils nous renvoient au ministère de l'Industrie.

M. Ianno: Le gouvernement. Donc on se renvoie la balle d'un ministère à un autre. Pour quelle raison ne veulent-ils pas vous accorder une garantie, étant donné que vous offrez également un service communautaire?

M. Murdoch: On ne. . .

M. Ianno: Vous n'obtenez pas de réponse?

M. Murdoch: . . . on ne nous donne aucune explication. Tout le monde veut nous aider, mais personne ne semble pouvoir le faire. C'est pourquoi je dis qu'on a l'impression que les gouvernements sont incapables de faire quoi que ce soit.

M. Ianno: Le ministère des Affaires indiennes vous dit-il qu'il fournit de l'argent pour Kativik et qu'il estime donc que son obligation. . .

M. Murdoch: C'est Kativik qui gère maintenant le programme de prêt.

M. Ianno: Et que vous dit-on lorsque vous demandez une garantie de prêt à Kativik?

M. Murdoch: Là aussi, le maximum est de 100 000\$.

M. Ianno: Oui.

M. Murdoch: Les taux d'intérêt pratiqués sont actuellement de 13 p. 100.

M. Ianno: Donc, lorsque vous retournez voir Affaires indiennes et que vous leur dites que ce maximum est de 100 000\$, que vous répond-on?

M. Murdoch: On nous dit de retourner voir le ministère de l'Industrie.

Le président: Ce sera votre dernière question, monsieur Ianno, il faut que je passe au suivant.

M. Ianno: Permettez-moi de revenir à un sujet différent. Lorsque vous traitez avec les banques, les personnes avec qui vous traitez sont-elles en général réceptives et ce n'est que lorsque votre demande est soumise au siège social qu'elle est rejetée?

M. Murdoch: Je ne peux pas me permettre de l'affirmer mais on a bien l'impression que c'est ainsi que cela se passe.

M. Ianno: Vos interlocuteurs ne rejettent pas votre demande d'emblée?

M. Murdoch: Absolument pas.

M. Ianno: Vous donnent-ils l'impression qu'il est probable. . .

M. Murdoch: Ils nous disent qu'il ne devrait pas y avoir de problème.

M. Ianno: Bien. Mais quand la demande est soumise au siège social. . . Où se trouve celui-ci?

M. Murdoch: Je ne sais pas s'il est. . .

M. Ianno: À un moment donné de vos entretiens. . .

M. Murdoch: Exactement.

[Text]

Mr. Ianno: And when they give you a response, it's no. Where is their head office, generally, when you're dealing with them?

Mr. Collins: It's dealt with at the level of Montreal.

Mr. Ianno: Montreal. Okay. Thank you very much.

The Chairman: You referred earlier to the environmental liability question. Perhaps I didn't take exact notes, but is that maybe the source of the problem? Did Deloitte & Touche address that question in their report?

Mr. Murdoch: No.

The Chairman: They didn't address it?

Mr. Collins: No.

The Chairman: So is it the problem, or is that what the source of —

Mr. Collins: As I said before, I don't really believe it is the problem.

The Chairman: It's not the problem?

Mr. Collins: It's a compounding factor, but I don't think it's really the problem. The problem, quite simply, is the native nature of the dossier and the location of the collateral that we want to put up.

The Chairman: I see. In regard to the third party they've asked for, what kind of a third party do they want?

Mr. Collins: This was a new thing thrown in by the Banque Nationale just recently. We haven't taken it any further because —

The Chairman: What do they mean by a third party? What do they have in mind?

Mr. Murdoch: Maybe government.

The Chairman: They haven't been specific?

Mr. Collins: Not yet.

The Chairman: When they raised this, did they raise it verbally or in writing?

Mr. Collins: They promised to send us a letter about ten days ago. I've made notes to appendix D there. So far we haven't got anything from them.

• 0955

The Chairman: So you're saying that the nature of this animal hasn't been spelled out to you.

Mr. Collins: Only verbally over the phone.

The Chairman: What is the Canadian Industrial Development Bank that you refer to in your recommendations? Is that the old name for the Federal Business Development Bank?

Mr. Murdoch: Yes, I guess so. We were dealing with them quite a few years ago on borrowing to do some construction for co-operatives in the north.

[Translation]

M. Ianno: Et lorsqu'on vous donne une réponse, elle est toujours négative. En général, où se trouvent ces sièges sociaux?

M. Collins: L'affaire se règle à Montréal.

M. Ianno: Montréal. Bien. Merci beaucoup.

Le président: Vous avez mentionné tout à l'heure la question de la responsabilité à l'égard de l'atteinte à l'environnement. Les notes que j'ai prises ne sont peut-être pas exactes, mais ne serait-ce peut-être pas là la source du problème? La firme Deloitte & Touche a-t-elle examiné la question dans son rapport?

M. Murdoch: Non.

Le président: Non?

M. Collins: Non.

Le président: Donc, si c'est là le problème, ou si c'est la source de...

M. Collins: Comme je l'ai déjà dit, je ne crois pas que ce soit le problème.

Le président: Non?

M. Collins: Cela le complique, mais je ne pense pas que ce soit le fond du problème. Celui-ci tient, tout simplement, au fait que c'est un dossier autochtone et à l'emplacement des garanties matérielles que nous voulons utiliser.

Le président: Je vois. À ce propos, quel genre de tierce partie les banques veulent-elle voir intervenir?

M. Collins: C'est une exigence tout à fait nouvelle invoquer tout récemment par la Banque Nationale. Nous ne sommes pas allés plus loin...

Le président: Qu'entendent les banques par tierce partie? Que veulent-elles dire exactement?

M. Murdoch: Peut-être le gouvernement.

Le président: Elles n'ont pas précisé?

M. Collins: Pas encore.

Le président: Lorsqu'elles ont soulevé cette question, l'ont-elles fait verbalement ou par écrit?

M. Collins: Elles nous ont promis de nous écrire il y a 10 jours, environ. J'ai inscrit des notes à l'annexe D à ce sujet. Nous n'avons toujours rien reçu.

Le président: Vous voulez dire qu'on ne vous a pas clairement expliqué de quoi il s'agissait.

M. Collins: Seulement par téléphone.

Le président: Quelle est cette banque canadienne d'expansion industrielle dont vous parlez dans vos recommandations? S'agit-il d'un ancien nom de la Banque fédérale de développement?

M. Murdoch: Oui, je suppose. Nous avons eu affaire avec elle il y a quelques années, lorsque nous voulions emprunter de l'argent pour faire des travaux de construction pour les coopératives dans le Nord.

[Texte]

The Chairman: Okay, thank you.

Mr. Iftody, we'll go to you then.

Mr. Iftody (Provencher): Thank you very much for your presentation. I certainly have an interest in your activities. Over the course of my professional life, prior to being elected, I worked for a number of native bands—the Waskaganish Band, with Billy Diamond, in particular. I have been up to their community on a number of occasions to help out in some projects and I am familiar with some of the difficulties and unusual kinds of obstacles they face. I really appreciate these issues.

What we're going to try to do with the testimony you've provided to this committee is look for some options and pathways, if we might, to successful financing with the banks.

On that point I wanted to raise a question about the entire operation. Katimavik, is that the name of the corporation?

Mr. Murdoch: Kativik.

Mr. Iftody: Have you undertaken to do an entire review of the corporation, providing a very thorough and detailed business plan and presenting that to the...? Is that a copy of the business plan?

Mr. Collins: We have done several similar to these.

Mr. Murdoch: This was done about three years ago. Since then there have been two more.

Mr. Iftody: In terms of actual financing for capital that you could bring to, say, CAEDS officials and the minister and banking officials, where we could sit down at the table together, do you have a suitable business plan, current numbers, current five-year expenditure plans, which can be tabled? Do you have that kind of a document?

Mr. Murdoch: Yes.

Mr. Iftody: You do have one.

Mr. Murdoch: Ten years, if you want...

Mr. Iftody: So that is prepared.

I've been advised that the loans and so on are for the oil tanks, the storage tanks. Is that principally...?

Mr. Murdoch: In addition to the operating moneys required, we soon have to enter into a program of replacing certain tanks and building new tanks. Over the next five years this will require approximately \$10 million in investment.

Mr. Iftody: In terms of some type of security do you think the government can play a role, for example through the CAEDS program, with an 85% guarantee on some of these loans?

Mr. Murdoch: Hopefully, yes. It has been presented to CAEDS. They are very, very aware of everything that has been said today.

Mr. Iftody: I don't want to speak for other members, but if you don't mind, if it's a public document, could you provide me with a copy of your business plan?

[Traduction]

Le président: Bien, merci.

Monsieur Iftody, vous avez la parole.

M. Iftody (Provencher): Je vous remercie vivement de votre exposé. Vos activités m'intéressent beaucoup. Au cours de ma vie professionnelle, avant d'être élu député, j'ai travaillé pour un certain nombre de bandes autochtones—celles de Waskaganish, avec Billy Diamond, en particulier. Je me suis rendu dans cette communauté à de nombreuses occasions pour aider les gens à réaliser certains projets et je connais bien les difficultés et les obstacles hors du commun auxquels ils se heurtent. Ce sont des questions que je connais vraiment bien.

Votre témoignage va aider ce comité à essayer de trouver des options et des solutions, pour que vous puissiez obtenir une aide financière des banques.

À ce sujet, je voulais soulever une question à propos de toute cette entreprise. Katimavik, est-ce bien le nom de la société?

M. Murdoch: Kativik.

M. Iftody: Vous êtes-vous engagé à effectuer un examen complet de la Fédération, à élaborer un plan d'entreprise très complet et détaillé et à le présenter à...? Est-ce là une copie de ce plan d'entreprise?

M. Collins: Nous en avons plusieurs qui sont semblables à celui-ci?

M. Murdoch: Celui-ci a été préparé il y a trois ans, environ. Depuis, il y en a eu deux autres.

M. Iftody: En ce qui concerne le plan de financement des immobilisations que vous pourriez présenter, par exemple, aux responsables de la SCDEA, au ministre et aux représentants des banques, de manière à ce que nous puissions les examiner ensemble, disposez-vous d'un plan d'affaires approprié, de chiffres à jour, de plans de dépenses quinquennaux à jour, qui pourraient être déposés? Avez-vous ce genre de documents?

M. Murdoch: Oui.

M. Iftody: Vous en avez un.

M. Murdoch: Pour dix années, si vous voulez...

M. Iftody: Donc tout cela a été déjà préparé.

On m'a dit que les prêts étaient destinés à l'installation de réservoirs d'essence. Est-ce principalement...?

M. Murdoch: Outre les fonds de roulement dont nous avons besoin, il va bientôt falloir que nous remplacions certains réservoirs et que nous en construisions de nouveaux. Cela représente un investissement d'environ 10 millions de dollars sur les cinq prochaines années.

M. Iftody: Pensez-vous que le gouvernement puisse jouer un rôle, par le biais, par exemple, du SCDEA, et garantisse à 85 p. 100 certains de ces prêts?

M. Murdoch: C'est ce que nous espérons. La proposition a été soumise à la SCDEA dont les responsables sont parfaitement au courant de tout ce qui s'est dit aujourd'hui.

M. Iftody: Je ne voudrais pas parler pour mes collègues, mais si c'est un document public, auriez-vous une objection à me le soumettre avec une copie de votre plan d'entreprise?

[Text]

Mr. Collins: Yes.

Mr. Murdoch: I think we can. I think we should check with the government to ask if it's public or not. It was paid for by industry and commerce so I assume they are the ones who own it.

The Acting Chairman (Mrs. Barnes): I think we are the government, so I would suggest that this be supplied.

[Translation]

M. Collins: Non.

M. Murdoch: Je crois que nous pourrions le faire. Il faudrait cependant que nous demandions au gouvernement s'il s'agit ou non d'un document public. Sa préparation a été payée par Industrie et Commerce à qui il appartient donc, je pense.

La présidente suppléante (Mme Barnes): Nous sommes le gouvernement si je ne me trompe et je pense donc qu'il convient de nous le fournir.

• 1000

Mr. Iftody: What I'm pressing you here for is this. We have to be mindful, I suppose, of some of the difficulties that the government is experiencing with respect to our own debt management. The Canadian Bankers' Association has told us to mind our own business and get the debt down, and so on, so we're trying to be diligent in those types of exercises. We do have to be mindful of that, of course, in terms of responsible government. On that basis of responsible government, I think it's very critical and important that we have a business plan that reflects standard management kinds of practices, which we can present to CAEDS officials. I think you would certainly have my support as a committee member from Manitoba—if the report is balanced, fair and accurate—to try to leverage some guarantees to see you through some of these projects. But I would suggest to you that it may be a sort of pivotal issue here that we have to visit.

Mr. Collins: There may have been some problems in the presentation of our business plan and the fact that it didn't conform to particular norms. In the words of a senior official from Quebec, he said basically if somebody doesn't want to give you a loan guarantee they can find any kind of reason that they want to, not to do so. We've got correspondence with CAEDS going back three years ago, calling for further studies, more readressment of the issue, but no action.

Mr. Discepola (Vaudreuil): Thank you for coming. I had the great privilege of visiting your installation personally, since it is in my riding, and I want to thank the committee on your behalf also for having allowed you to make this presentation, because I think it's very revealing. I also feel in my heart that it's not unlike a common problem that many business people have.

To that end my line of questioning is very direct, because you used a very strong word which I'll come back to, Mr. Murdoch. You, on average for the past four or five years, have required roughly \$10 million in total lines of credits. You've stated that in those years you've never had any bad loan repayment history. Have you had profits in all those years? You've stated your profits are between \$200—

Mr. Murdoch: For last seven years we have. I think in the past 26 years there was one year that we didn't show a profit.

Mr. Discepola: This is revealing, and very astonishing, in my opinion, because you've had a sound repayment history, and you've had a history of sound profits for the past 26 years. You're asking for a general operating line of credit of \$2

M. Iftody: Si j'insiste tant auprès de vous, c'est pour la raison suivante: Il faut que nous tenions compte, je suppose, de certaines des difficultés que pose la gestion de notre dette nationale. L'Association des banquiers canadiens nous a dit de nous occuper de ce qui nous regardait et de réduire la dette, etc.; nous essayons donc de faire preuve de diligence dans ce domaine. Ce sont des choses dont un gouvernement responsable doit tenir compte. J'estime donc qu'il est absolument indispensable que nous ayons un plan d'entreprise qui respecte les normes habituelles de gestion et que nous puissions présenter aux responsables de la SCDEA. Je puis vous assurer du soutien du membre manitobain du comité que je suis. Si votre rapport est bien équilibré, j'essaierai d'obtenir les garanties dont vous avez besoin pour vous permettre de réaliser certains de ces projets. Je vous rappelle cependant qu'il s'agit là d'une condition essentielle.

M. Collins: Il se peut que notre plan d'entreprise n'ait pas été conforme à certaines normes et que sa présentation ait soulevé quelques problèmes. Comme le disait un cadre supérieur du Québec, lorsque quelqu'un ne veut pas vous donner de garantie de prêt, il trouvera toujours une raison pour vous la refuser. Nous avons tenu un échange de correspondance avec la SCDEA qui remonte à trois ans. À cette occasion, celle-ci nous demandait d'effectuer d'autres études, de réévaluer la question, mais toujours sans aucune mesure concrète de sa part.

M. Discepola (Vaudreuil): J'ai eu la chance insigne de visiter votre installation, puisqu'elle se trouve dans ma circonscription, et je tiens également à remercier le Comité, en votre nom, de vous avoir permis de faire cet exposé, car il me paraît très révélateur. Je suis d'ailleurs convaincu qu'il s'agit là d'un problème que connaissent beaucoup de gens d'affaires.

Mes questions vont être très directes, car vous avez utilisé tout à l'heure un mot très fort sur lequel je reviendrai, monsieur Murdoch. Au cours de ces quatre ou cinq dernières années, vous avez eu besoin, en moyenne, d'environ 10 millions de dollars de lignes de crédit. Vous avez également dit qu'au cours de cette période, vous n'avez jamais fait défaut à vos remboursements. Avez-vous réalisé des profits? Vous avez dit que vos profits oscillent entre 200. . .

M. Murdoch: Nous avons réalisé un profit au cours des sept dernières années. D'ailleurs, je crois qu'en 26 ans, il ne vous est arrivé de ne pas faire de profit qu'une seule fois.

M. Discepola: C'est révélateur et très étonnant, à mon avis, parce que vous avez toujours remboursé vos emprunts et réalisé des profits au cours de ces 26 années. Vous demandez une ligne de crédit générale de deux millions de dollars, garantie

[Texte]

million, which is secured by \$4.4 million in hard assets, inventories and reserves. You've been refused that. You've asked for \$3 million on the sea-lift, which can be guaranteed by merchandise that you're importing and bringing up there also, and the petroleum.

I find it mind boggling. You use the word "discrimination". Being parliamentarians, we're not allowed to use that kind of language, so I'll call it selective loaning again. I'm just wondering why the banks, after such sound performances... You've mentioned two reasons, native and remoteness. Is there really a profound fundamental reason why the banks won't lend you the money, that you're aware of? You used the word "discrimination". Have you experienced that truly, or is it because the banks are being selective, which is the word I use in my vocabulary? In other words, they don't want to do business with you and they're trying to give you any reason whatsoever.

Mr. Murdoch: I think there is a discrimination.

Mr. Discepola: The banks seem to be willing to lend you the money if they have 100% guarantees; if the government comes in and guarantees 100%, but also with the proviso that a third party be installed between the banks and the federation. They've never asked small businesses to have a third party be installed. Have you any idea who that could be, and why they're asking for that?

Mr. Murdoch: We have to try to put ourselves in the position of the other person. I would assume that native issues are quite high profile in Canada, particularly now. Governments are talking a lot about self-government and so on. Banks spend a lot of money on public relations, on advertising and so on. A lot of their good public relations work could be undone if there was a situation where a poor native group was in conflict with a large bank. It could cause a lot of bad press.

Maybe they just say "Rather than deal with it, maybe we're better off not getting ourselves involved. There are people other than native people who want to borrow money, so let's take the line of least resistance."

Mr. Discepola: In your recommendations you say that government should do more. In what areas could you see us doing more? One area I can think of is transportation, for example. How can you see this committee making recommendations with regard to allowing or getting you access to that \$9 million or \$10 million that you need annually to operate successfully? What can the government do? What can this committee do or recommend?

Mr. Murdoch: That's a long one. I don't know how long we have—

Mr. Discepola: A few direct points on which we could make recommendations that would be a direct impact on and help to you.

[Traduction]

par 4,4 millions de dollars d'actifs concrets, de stock et de réserves. On vous l'a refusée. Vous avez demandé trois millions de dollars pour le ravitaillement par navire, qui peut être garanti par les marchandises que vous faites venir et que vous expédiez, ainsi que par le pétrole.

Je trouve cela ahurissant. Vous utilisez le terme de «discrimination». En tant que députés, nous ne sommes pas autorisés à utiliser ce genre de langage, et j'utiliserai à nouveau le terme prêts sélectifs. Je me demande pourquoi les banques, après des résultats aussi convaincants... Vous avez invoqué deux raisons, le fait que vous êtes des autochtones et l'éloignement. À votre connaissance, y a-t-il vraiment une raison fondamentale pour laquelle les banques ne veulent pas vous prêter d'argent? Vous avez employé le mot «discrimination». Y avez-vous vraiment été exposés, ou s'agit-il plutôt d'une attitude sélective de la part des banques, terme que j'utilise dans mon vocabulaire? Autrement dit, les banques ne veulent pas faire affaire avec vous et elles vous donnent n'importe quelle raison pour cela.

M. Murdoch: Je crois que c'est de la discrimination.

M. Discepola: Les banques semblent disposées à vous prêter de l'argent si le prêt est garanti à 100 p. 100, si le gouvernement offre cette garantie complète, mais également sous réserve qu'une tierce partie assure le lien entre les banques et la fédération. Pourtant, les banques n'ont jamais demandé aux petites entreprises qu'on utilise un tiers. Avez-vous une idée de qui pourrait être ce tiers et la raison pour laquelle les banques le réclament?

M. Murdoch: Il faut essayer de se mettre à la place de son interlocuteur. Je suppose que les questions autochtones sont très en vedette au Canada, en particulier en ce moment. Les gouvernements parlent beaucoup, entre autres, d'autonomie gouvernementale. Les banques dépensent beaucoup en relations publiques, en publicité, etc. Une bonne partie des résultats de ce travail pourrait être réduit à néant si un groupe d'autochtones démunis entrait en conflit avec une grande banque. Cela pourrait lui valoir une très mauvaise presse.

• 1005

Peut-être les banques se disent-elles «plutôt que de nous en occuper, il est peut-être préférable que nous restions à l'écart. Il n'y a pas que les autochtones qui veulent emprunter de l'argent; suivons donc la ligne de moindre résistance».

M. Discepola: Dans vos recommandations, vous déclarez que le gouvernement devrait faire plus. Dans quel domaine pensez-vous que nous devrions intervenir plus activement? Il y en a un auquel je songe, celui des transports. Selon vous, quelles recommandations ce comité devrait-il présenter pour vous permettre d'obtenir les 9 millions ou 10 millions de dollars dont vous avez besoin pour fonctionner comme il faut? Que peut faire le gouvernement? Que peut faire ou recommander ce comité?

M. Murdoch: Cela exige une longue réponse et je ne sais pas combien de temps il nous reste. . .

M. Discepola: Il suffirait de quelques points précis qui nous permettraient de présenter des recommandations qui seraient efficaces et utiles pour vous.

[Text]

[Translation]

Mr. Murdoch: It's worth something to Canada to make the Inuit contributing members of the country rather than a group that has been set aside and that will cost us southern Canadians a large amount of money. It's costing hundreds of millions of dollars a year today to subsidize and support the Inuit of northern Quebec.

There is money for that kind of support—for welfare, for correctional institutions, for all kinds of social programs—but there is very little money for development of people.

It would be a fantastically good investment on the part of any government to put money there, where people are being taught and people are being developed to take care of their own problem, to coexist with us at the same level rather than the white society being on top and the native society being on the bottom. It's to the advantage of any government or any country to do that.

We seem to do the opposite. We seem to do it the other way: we will provide any amount of welfare, but no amount of development money. I think we're on the wrong track, and maybe a committee such as this can push it in the right way for a change.

Mr. Shepherd (Durham): You've taught me a lot about the problems of the north in a very short period of time.

I am interested in a couple of small points. One is the revolving credit system, your working capital loans. Are they paid off on a year-to-year basis?

Mr. Murdoch: Oh yes.

Mr. Shepherd: For instance, on your sea-lift loan, right now you don't even have the money advanced—is that correct?

Mr. Murdoch: We don't have any money to date. We got \$2.6 million last year. It's all repaid.

Mr. Shepherd: So this aspect has been working as agreed with the banks and their—

Mr. Murdoch: And as agreed with the federal government years ago. It was the same agreement as we had 20 years ago with the federal government. They would provide a loan guarantee to a bank and we would borrow the money and repay it and borrow it again the next year and borrow it again the next year. This is to take care of the difference in working in the north and the south. We have to send half of all the food and everything else that's required for the whole year, we have to send it once.

Mr. Shepherd: The basis of the security of the bank—you've talked about the relationship changing in the last three or four years. Is there some general feeling that the value of that security has been deteriorating in some way? I look at inventory being a big feature of your collateral position. Has the value of that inventory declined in any way?

M. Murdoch: Je crois qu'il est important que le Canada admette les Inuit en tant que membres à part entière de ce pays plutôt que d'en faire un groupe à l'écart, qui coûtera beaucoup d'argent aux Canadiens du Sud. Cela coûte déjà des centaines de millions de dollars par an de subventionner et d'appuyer les Inuit du Nouveau-Québec.

Il y a de l'argent pour ce genre de soutien—pour le bien-être social, pour les établissements correctionnels, pour toutes sortes de programmes sociaux—mais il y en a très peu pour permettre aux autochtones de se développer.

Ce serait un investissement fantastique pour le gouvernement, quel qu'il soit, de consacrer de l'argent à des organismes où les gens reçoivent un enseignement, où on leur apprend à régler eux-mêmes leurs problèmes afin d'instaurer une coexistence véritable au lieu de se trouver dans la situation où la société blanche domine la société autochtone. C'est dans l'intérêt de n'importe quel pays de faire cela.

Nous semblons faire tout le contraire. Nous semblons prendre les choses à l'envers: Nous sommes prêts à fournir tout l'argent nécessaire pour le bien-être social, mais pas un sou pour le développement. Je crois que nous nous sommes engagés dans la mauvaise voie, et peut-être qu'un comité comme le vôtre pourrait, pour une fois, rétablir la situation.

M. Shepherd (Durham): Vous m'avez appris beaucoup de choses, en très peu de temps, au sujet des problèmes du Nord.

Deux points de détail m'intéressent. Le premier a trait aux crédits renouvelables, à vos prêts de fond de roulement. Sont-ils remboursés annuellement?

M. Murdoch: Certainement.

M. Shepherd: En ce qui concerne votre prêt pour le ravitaillement par navire, on ne vous a même pas encore avancé d'argent. . . C'est bien cela?

M. Murdoch: Pour le moment, nous n'avons pas un sou. Nous avons obtenu 2,6 millions de dollars, l'an dernier. Ce montant a été totalement remboursé.

M. Shepherd: Donc, vous avez respecté les exigences des banques et. . .

M. Murdoch: Conformément à l'accord passé avec le gouvernement fédéral, il y a 20 ans. Aux termes de cet accord, celui-ci fournit une garantie de prêt à une banque à laquelle nous empruntons l'argent que nous remboursons; l'année suivante nous en empruntons à nouveau, et ainsi de suite. Cela permet de compenser la différence entre le travail dans le Nord et le travail dans le Sud. Nous sommes obligés d'envoyer la moitié des produits alimentaires et de tout le reste dont on a besoin pour une année complète, et nous sommes obligés de le faire en une seule fois.

• 1010

M. Shepherd: Nous avons parlé de l'évolution des rapports entre les banques et leurs clients au cours des trois ou quatre dernières années. A-t-on, en général, l'impression que la valeur de la garantie bancaire se détériore? Je constate que vos stocks sont un des éléments les plus importants de vos garanties réelles. La valeur de ces stocks a-t-elle diminué?

[Texte]

Mr. Murdoch: No, that inventory is all current with the exception of sculpture. Sculpture is very different in that it depends a lot on the economy in the south, what people are spending money on. It's a luxury item. Today the average person in the south is not spending too much on luxury items. It depends a lot on tourism. If tourism is down, the sale of sculpture will be down. It's a Canadian type of product. People who come buy Eskimo art.

Mr. Shepherd: So the carvings are a fairly significant portion of that working capital loan security. Is that correct?

Mr. Murdoch: No, it's about \$1.6 million, but it's double what we should have. That's bad management, as far as everybody is concerned. That's bad management. We have to say there are so many people dependent upon this as a livelihood and kids who are coming into this who want to be sculptors, young people, young adults. We will die even if we don't have a market today. It's bad business. We know that. But if we don't, what is there for these kids to do?

Mr. Shepherd: So what do you think your build-up of inventory is? Do you have a one-year supply, a two-year supply?

Mr. Murdoch: At the moment we have about a two-and-a-half-year supply. Normally we need about a one-year supply. You require a large volume of inventory for that type of merchandise. But we have too much now and we know it. It's not because the product is not good. It's because our economy needs to pick up—the economy down here. When the economy picks up, the sales will pick up. It has always happened before.

Mr. Shepherd: Is your domestic market Canada basically? It's not foreign? You don't sell too much in the foreign. . . ?

Mr. Murdoch: No, you're competing too much with the other native arts, such as African, which is much less expensive.

Mr. Shepherd: Okay.

The Acting Chairman (Mrs. Barnes): Thank you very much. I would like to thank Mr. Grey, Mr. Murdoch, and Mr. Collins for appearing before us and sharing with us or relaying to us the stark reality of your situation. I want to assure you, gentlemen, on behalf of this committee, that this committee will look into what you're saying today and we will be in touch with you. Hopefully we can be helpful to you. Thank you very much for an excellent presentation.

Mr. Murdoch: Thank you very much.

The Acting Chairman (Mrs. Barnes): I'm going to turn the chair back to the chairman so he can welcome our next presenters.

The Chairman: I'd like to call our next witnesses to the table, please. It's Mr. Mackenzie, Superintendent of Financial Institutions. Mr. Mackenzie, good morning.

[Traduction]

M. Murdoch: Non, à l'exception des sculptures. C'est très différent pour celles-ci car leur valeur dépend beaucoup de la situation économique dans le Sud, du niveau des dépenses des gens. C'est un article de luxe. Aujourd'hui, le Canadien moyen du Sud ne consacre pas beaucoup d'argent à l'achat d'articles de luxe. Cela dépend donc beaucoup du tourisme. Si le tourisme marche mal, la vente de sculptures diminue. C'est un produit typiquement canadien. Les gens viennent ici acheter de l'art esquimau.

M. Shepherd: Les sculptures constituent donc une part assez importante de la garantie que vous donnez pour obtenir un prêt de fonds de roulement. C'est bien cela?

M. Murdoch: Non, cela équivaut à environ 1,6 millions de dollars, mais c'est le double du montant que cela devrait représenter. C'est en fait, un exemple de mauvaise gestion. Nous sommes obligés de reconnaître qu'il y a un certain nombre de personnes qui tirent leur subsistance de la sculpture et de jeunes qui veulent devenir des sculpteurs. Mais nous mourrons même si nous n'avons pas de marché aujourd'hui. C'est une mauvaise affaire. Nous le savons, mais que peuvent faire d'autre tous ces enfants?

M. Shepherd: À votre avis, ces stocks permettent-ils de couvrir la demande pendant un an, pendant deux ans?

M. Murdoch: En ce moment, nous en avons suffisamment pour deux ans et demi. Normalement, nous avons besoin d'une réserve pour un an. Les stocks doivent être importants pour ce genre de marchandise, mais en ce moment, nous en avons trop et nous le savons. Ce n'est pas dû à la qualité du produit. C'est parce que la machine économique—chez nous, dans le Sud—doit repartir. Lorsque la situation économique s'améliorera, les ventes reprendront. Il en a toujours été ainsi.

M. Shepherd: Votre marché est-il essentiellement représenté par le Canada? Vous ne vendez pas grand-chose à l'étranger. . . ?

M. Murdoch: Non, nous sommes exposés à une trop forte concurrence des autres autochtones, tel que l'art africain, qui est beaucoup moins coûteux.

M. Shepherd: Bien.

La présidente suppléante (Mme Barnes): Merci beaucoup. Je tiens à remercier M. Grey, M. Murdoch et M. Collins d'avoir bien voulu comparaître devant nous et de nous avoir exposé la triste réalité de leur situation. Je tiens à vous assurer, messieurs, au nom de mes collègues, que ce Comité examinera ce que vous lui avez dit aujourd'hui et qu'il reprendra contact avec vous. Espérons que nous pourrions vous être utiles. Je vous remercie vivement de votre excellent exposé.

M. Murdoch: Merci beaucoup.

La présidente suppléante (Mme Barnes): Je vais céder le fauteuil au président afin qu'il puisse souhaiter la bienvenue aux témoins suivants.

Le président: J'appelle les témoins suivants à la table. Nous avons devant nous M. Mackenzie, surintendant des Institutions financières Bonjour, monsieur Mackenzie.

[Text]

[Translation]

• 1015

Mr. Michael Mackenzie (Superintendent of Financial Institutions): Good morning, sir. If I could introduce my colleagues, Mr. Chairman, this is André Brassard, *notre directeur d'interprétation*, and Jackie Breithaupt, our director of communications and public affairs.

The Chairman: Mr. Mackenzie, I thank you for coming back to our committee. We had a meeting in camera with you earlier on in our study and I gather there was some criticism. Some persons didn't like that procedure. We heard back through various channels that people thought it wasn't in keeping with the openness of parliamentary activities.

There was nothing sinister about that in camera meeting. Members of our committee, at an early stage in our study, wanted to engage with you in an informal discussion to try to obtain a briefing from you about the nature of your responsibilities, didn't perhaps understand fully the extent of the provisions in the Bank Act and so forth, and thought that an informal exchange would lend itself to a more useful discussion. I would imagine that today we're probably going to go over much of the same ground that we covered in that in camera discussion, but it will be on the record, and I think it is important to get you back on the record for those reasons.

I would invite you, if you have an opening statement of any nature to make, to proceed with your statement and the members will proceed with their questions.

Mr. Mackenzie: Mr. Chairman, I have no opening statement. I think it's more appropriate that I answer the questions that you and your colleagues put to me, because that will then put me in a position of trying to deal with the concerns as you see them.

The Chairman: Fine. I believe that members have a series of questions that have been developed by our research staff. Without further ado then,

je vais demander à M. Péloquin de commencer les questions.

M. Péloquin (Brome—Missisquoi): Merci, monsieur le président. La première question que je voudrais vous poser concerne le système des banques qui ont souvent l'habitude de faire appel à une firme comptable dans le cas où une petite entreprise connaît des difficultés, et ensuite, d'envoyer la facture à la petite entreprise qui est déjà en difficulté.

Je voudrais donc savoir si la Loi sur les banques permet cette procédure et aussi si c'est une coutume de votre organisme de faire appel à des firmes comptables dans le cas de petites entreprises en difficulté.

• 1020

M. Mackenzie: D'abord, je ne connais aucun article de la Loi sur les banques qui interdise cette pratique. Il est normal et ce même depuis longtemps, pour les banques, d'engager un cabinet de comptables agréés pour faire une enquête sur des affaires de débiteurs ayant des difficultés financières, afin d'évaluer la situation et pour recommander des solutions.

De plus, à mon avis, il est aussi normal de faire parvenir une facture des coûts, et comme je l'ai dit plus tôt, je ne connais aucun article de la loi qui interdise cette pratique. Mais d'après mon expérience, en général, si vous permettez quelques mots en anglais,

M. Michael Mackenzie (surintendant de institutions financières): Bonjour, monsieur. Permettez-moi de présenter mes collègues, monsieur le président; voici André Brassard, *our Director of Interpretation*, et Jackie Breithaupt, notre directrice des communications et des affaires publiques.

Le président: Merci d'avoir accepté de revenir, monsieur Mackenzie. Nous avons eu avec vous une séance à huis clos il y a quelque temps, dans le cadre de notre étude, et cela a suscité quelques critiques. D'aucuns n'ont pas apprécié le huis clos. Nous avons entendu, par divers canaux, que d'aucuns ont estimé que cela ne cadrerait pas avec la transparence des activités parlementaires.

Il n'y avait rien de sinistre dans cette réunion à huis clos. Des membres de notre Comité, au début de ces travaux, ont voulu avoir avec vous un entretien à bâton rompu afin de se renseigner sur la nature de vos fonctions, de se familiariser avec les dispositions de la loi sur les banques, etc., et ils ont pensé que des échanges informels seraient plus utiles. J'imagine que nous allons couvrir aujourd'hui à peu près le même terrain que lors de cette rencontre à huis clos, mais cette fois-ci ce sera consigné au procès-verbal, et j'estime qu'il était important de vous demander de revenir pour cela.

Si vous avez une déclaration liminaire, je vous invite à la faire, après quoi les membres du Comité vous poseront leurs questions.

M. Mackenzie: Je n'ai pas de déclarations liminaires, monsieur le président. Je pensais qu'il vaudrait mieux que vous-même et vos collègues me posiez des questions, ce qui me permettra d'aborder les sujets qui vous intéressent le plus.

Le président: Bien. Je pense que les membres ont une série de questions à poser qui ont été préparées par notre personnel de recherche. Donc, sans plus tarder,

I will ask Mr. Péloquin to start the questioning.

Mr. Péloquin (Brome—Missisquoi): Thank you, Mr. Chairman. My first question will deal with the frequent practice of banks to hire an accounting firm whenever a small business is having financial difficulties and to then bill that floundering small business for the fee charged to the bank.

I would like to know if the Bank Act allows this and if your organization also has a practice of hiring an accounting firm to audit a floundering small business.

Mr. Mackenzie: I am not aware of any provision in the Bank Act that would outlaw this practice. It has been a long-standing and normal practice for banks to ask an accounting firm to look into the affairs of a debtor having financial difficulties in order to get an appraisal and recommend solutions.

Moreover, it is standard practice to bill the business for this cost and, as I said, I am not aware of any provision in the act that would prevent it. But in my general experience, if I may say a few words in English,

[Texte]

only when a situation gets into real difficulty do these charges and costs really mount. At that point, the cost of the investigation ends up being a charge against the estate, or whatever it is that may have to face difficulties down the line. I'm not sure. I am not familiar with the detailed practices today in what has been happening in situation after situation.

Pour répondre à votre autre question, notre bureau n'engage pas des experts comptables pour ces objectifs. Nous les engageons pour d'autres objectifs mais pas pour faire des enquêtes sur des débiteurs en difficulté.

M. Péloquin: Parce qu'à un moment donné, le résultat de cette pratique est que la petite entreprise va se trouver dans des difficultés encore plus graves et peut même être complètement détruite.

M. Mackenzie: Je suis d'accord.

M. Péloquin: Est-ce que le Bureau du surintendant des institutions financières serait disposé à demander aux banques l'élaboration de séries historiques sur les prêts consentis aux petites entreprises?

Mr. Mackenzie: In response to your question, we have not asked for the filing with our office of an array of information dealing with credits to small and medium-sized business in Canada. That information, such as it is, has been provided through the Bank of Canada. We are, I suppose, with the bank and others, party to the information-gathering system. I guess the reason we have not done so is that we have not segregated out that area as a particular area of risk differentiated from the big book of commercial and business loans that the bank has. We see geographic breakdowns. We see breakdowns by industry and other classification, but not broken down by large enterprises or small enterprises, or whatever.

I know that one of the difficulties in the system is to arrive at a common definition within each of the banks as to what does constitute a small business. One bank's definition may be somewhat different from another bank's definition. There is no statistical definition I know of that is sort of embodied in the regulatory practice or the central bank collection of information.

• 1025

M. Péloquin: Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Péloquin. Vous aurez l'occasion de revenir tout à l'heure.

Mr. Ianno, please.

Mr. Ianno: Thank you, Mr. Mackenzie, for reappearing.

After we had the opportunity of listening to you in camera and seeing the bankers in place, I and some of the members may have had a little bit more insight. Hopefully, some of the questions are more directed toward where we may want to go. This doesn't mean the answers will be any more enlightening. It's not because of yourself, but just the limitations of your office.

Do you audit banks regularly, or once in a while? How does it work in terms of the auditing process?

[Traduction]

ce n'est que dans les cas complexes que ces frais deviennent vraiment lourds. À ce moment-là, le coût de l'enquête se met en créance sur la succession, c'est-à-dire l'entité qui doit ramasser les morceaux en bout de ligne. Je ne suis pas sûr. Je ne connais pas en détail les pratiques actuellement suivies, cas par cas.

With regard to your other question, our agency does not make use of accounting firms to this end. We hire them sometimes for other things but not to investigate debtors facing difficulties.

Mr. Péloquin: At some point in time this practice may result in the business facing even greater financial hardship, even to the point of being completely destroyed.

Mr. Mackenzie: I agree.

Mr. Péloquin: Would the office of the Superintendent of Financial Institutions be willing to require the banks to develop a historical series of lending to small business?

M. Mackenzie: Nous n'avons pas demandé aux banques de nous fournir de données spécifiques sur les prêts aux petites et moyennes entreprises du Canada. Ces renseignements, dans la mesure où ils existent, sont transmis par la Banque du Canada. Mais je suppose que nous faisons partie, avec la Banque du Canada et d'autres, du système de collecte de données. La raison pour laquelle nous n'avons pas demandé spécifiquement ces renseignements est qu'il ne s'agit pas là d'un domaine de risques particuliers qui mériterait une ventilation spéciale dans les registres des prêts commerciaux et aux entreprises d'une banque. Nous recevons une ventilation géographique, une ventilation sectorielle et selon d'autres catégories, mais non pas une ventilation entre grandes et petites entreprises.

Je sais que l'une des difficultés du système est de parvenir à une définition commune pour toutes les banques de ce qui constitue une petite entreprise. La définition peut différer quelque peu d'une banque à l'autre. Il n'y a pas de définition statistique que je connaisse qui soit intégrée dans la pratique réglementaire ou dans les méthodes de collecte des données de la banque centrale.

Mr. Péloquin: Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you, Mr. Péloquin. You will get another chance in the second round.

Monsieur Ianno, s'il vous plaît.

M. Ianno: Je vous remercie, monsieur Mackenzie, d'avoir accepté de revenir.

Ayant pu m'entretenir avec vous à huis clos et ayant, depuis, vu les banquiers, moi-même et d'autres membres connaissons un peu mieux la situation. J'espère que nos questions pourront ainsi être axées davantage sur les remèdes à apporter. Cela ne signifie pas que les réponses nous éclaireront davantage. La faute ne vous en incombe d'ailleurs pas, ce sont seulement les limitations de votre bureau.

Procédez-vous à intervalles réguliers à des vérifications des banques, ou seulement de temps en temps? Comment fonctionne le processus de vérification?

[Text]

Mr. Mackenzie: First, we do not refer to what we do as auditing.

Mr. Ianno: Okay.

Mr. Mackenzie: We do supervision and that has a number of heads to it. One of them is on-site examinations that we do at each of the banks every year. The other would be off-site financial analysis. A third element would be the constant dialogue with the banking industries on areas of concern.

Bank examinations are the cornerstone of the work we do. That work, by the way, is aimed at allowing me to fulfil my statutory obligation, which is to give the Minister of Finance a report once a year on the financial condition of the bank. Therefore, as you can see, that examination is overwhelmingly concerned with what I will call solvency issues, or issues of safety and soundness. To that degree, we follow that process with a report on each bank structured around a CAMEL rating.

Mr. Ianno: I guess your office pays for this supervision?

Mr. Mackenzie: We charge the banks. As a system, all our costs, whether in the insurance sector or the banking sector, are accumulated and charged back as provided for in the statute.

Mr. Ianno: It is not done by how much time you require for one bank versus another, or one institution versus another?

Mr. Mackenzie: No, it is based on asset size, essentially.

Mr. Ianno: It is done on a percentage basis?

Mr. Mackenzie: Yes.

Mr. Ianno: Does it pay for all of the cost of the office?

Mr. Mackenzie: Yes, we are required to recover all of our costs.

Mr. Ianno: Consider the tools you have available. I am curious about that. If this committee were to recommend to the Minister of Finance that banks should lend a certain percentage to small business versus large business, does OSFI have tools available to ensure they adhere to it?

Mr. Mackenzie: If that were passed into law, I think it would be preferable to be given a mandate to do so.

Mr. Ianno: Right, of course.

Mr. Mackenzie: If that were so, we could do that, I guess. I have difficulty with that.

Mr. Ianno: I can understand the political arguments.

Mr. Mackenzie: My difficulty is not political.

Mr. Ianno: I am sorry. What would it be then? By definition?

Mr. Mackenzie: We have studiously stayed away from trying to intrude on the area of to whom banks lend money.

[Translation]

M. Mackenzie: Tout d'abord, nous ne qualifions pas ce que nous faisons de vérification.

M. Ianno: D'accord.

M. Mackenzie: Nous assurons une surveillance, et selon diverses modalités. L'une de ces modalités est une inspection sur place dans chacune des banques, une fois par an. Il y a ensuite les analyses financières hors sites et, troisièmement, un dialogue constant avec la profession sur divers sujets de préoccupation.

Les inspections sont la pierre angulaire de notre fonction. Elles visent à me permettre de m'acquitter de mon obligation statutaire, qui est de remettre chaque année un rapport sur la situation financière de chaque banque au ministre des Finances. Par conséquent, comme vous pouvez le voir, cet examen portera essentiellement sur ce que j'appelle la solvabilité, la question de sécurité et de solidité. Nous faisons suivre cet examen d'un rapport sur chaque banque structuré autour d'une cote CCRL, ou coefficient capital-revenu-liquidités.

M. Ianno: Je suppose que c'est votre bureau qui assume les frais de cette surveillance?

M. Mackenzie: Nous facturons nos frais aux banques. Tous nos coûts de fonctionnement, que ce soit dans le secteur des assurances ou dans le secteur bancaire, sont comptabilisés et facturés, ainsi que l'exige la loi.

M. Ianno: La facture n'est pas fonction du temps que vous passez sur une banque ou une compagnie d'assurance par rapport à d'autres?

M. Mackenzie: Non, la répartition est essentiellement faite selon l'actif.

M. Ianno: C'est donc au prorata?

M. Mackenzie: Oui.

M. Ianno: Est-ce que cela couvre tous les coûts de votre bureau?

M. Mackenzie: Oui, nous sommes tenus de recouvrer tous nos frais.

M. Ianno: Parlons maintenant des outils dont vous disposez. Si notre Comité recommandait au ministre des Finances de contraindre les banques à prêter un certain pourcentage de leur crédit total aux petites entreprises, par opposition aux grandes entreprises, est-ce que le BSIF serait équipé pour assurer le respect de cette obligation?

M. Mackenzie: Il serait préférable de modifier la loi pour nous en donner le mandat.

M. Ianno: Oui, bien entendu.

M. Mackenzie: Dans ce cas, nous pourrions le faire, j'imagine. Je n'y serais guère favorable.

M. Ianno: Je comprends la difficulté politique.

M. Mackenzie: Mes réserves ne sont pas d'ordre politique.

M. Ianno: Désolé. Qu'est-ce qui les motive, dans ce cas? Par définition?

M. Mackenzie: Nous avons sciemment évité toute intrusion dans la question de savoir à qui les banques prêtent de l'argent.

[Texte]

Mr. Ianno: I wasn't asking that.

Mr. Mackenzie: When I say whom, I mean the category.

Mr. Ianno: Let me jump another way then. So when the banks, or other institutions you regulate, come to us to say OSFI says not to lend too much to this sector because they are overexposed, is that a false claim on their part?

Mr. Mackenzie: No. If we find there is an overexposure in an industry—

Mr. Ianno: You get concerned.

Mr. Mackenzie: We certainly have been concerned for the last four years.

Mr. Ianno: If there is a concern, you state it, and you encourage them not to continue the practice. Is that correct?

Mr. Mackenzie: First, our concerns have traditionally been revolving each year around the issue of concentrations in high-risk areas. The reason is that over the years we and our colleagues in other countries have discovered that there is safety in the banking system if you have a dispersion of assets and a dispersion of your liabilities.

Our concern is concentration in areas of high risk, that's right.

• 1030

Mr. Ianno: So in other words, when it's for the safety of Canadians you stipulate to them not to be as concentrated. So on the reverse side, when we may suggest that they lend more to small business, you see that as not the same point on the reverse side? You see there's a problem to that?

Mr. Mackenzie: Well, I don't see that it is part of my mandate to tell people who to lend money to.

Mr. Ianno: No, no, I understand that. But when you tell them not to lend money to that sector, it's okay when it's high concentration?

Mr. Mackenzie: What we've done is that we have been advising the banks and pushing them some to spread their exposures to make sure there are limits to their exposures to a given customer or group of customers.

Mr. Ianno: So for Olympia and York and situations of that nature you encourage them to spread their exposure?

Mr. Mackenzie: We made sure that all these loans fell within, at that time, the stated concentration limits.

Mr. Ianno: I see, but they weren't overly concentrated at that point with large exposure?

Mr. Mackenzie: Well, they had more than I was comfortable with, that's right, but—

Mr. Ianno: But you didn't tell them—

Mr. Mackenzie: —the rule, or guideline, was 24% of capital to any given customer or group of customers, and they were within those limits.

[Traduction]

M. Ianno: Ce n'est pas de cela qu'il s'agit.

M. Mackenzie: Quand je dis qui, j'entends la catégorie.

M. Ianno: Voyons donc les choses sous un autre angle. Lorsque les banques, ou d'autres établissements que vous supervisez, viennent nous voir pour dire que le BSIF leur demande de ne pas trop prêter à tel secteur parce qu'elles y sont trop exposées, est-ce un mensonge de leur part?

M. Mackenzie: Non. Si nous constatons une surconcentration dans un secteur. . .

M. Ianno: Cela vous inquiète.

M. Mackenzie: Nous nous sommes certainement inquiétés au cours des quatre dernières années.

M. Ianno: S'il y a un motif d'inquiétude, vous le faites savoir à la banque et vous l'encouragez à mettre fin à cette pratique. Est-ce exact?

M. Mackenzie: Premièrement, chaque année nos préoccupations tourment autour de la question de la concentration dans les secteurs à haut risque. La raison en est que, au fil des ans, nous et nos collègues à l'étranger avons constaté que la sécurité dans le système bancaire passe par la dispersion des actifs et la dispersion des passifs.

La concentration dans les secteurs à haut risque est pour nous source d'inquiétude, c'est vrai.

M. Ianno: Donc, en d'autres termes, dans l'intérêt de la sécurité des Canadiens, vous leur enjoignez de ne pas concentrer autant leurs prêts. À l'inverse, si nous leur demandions de prêter davantage aux petites entreprises, ne serait-ce pas là le pendant du même principe? Vous y verriez un problème?

M. Mackenzie: Eh bien, je considère que je n'ai pas mandat pour dire aux banques à qui prêter de l'argent.

M. Ianno: Non, non, je comprends bien. Mais lorsque vous leur dites de ne pas prêter à un tel secteur, c'est bien du moment qu'il y a surconcentration?

M. Mackenzie: Ce que nous avons fait, c'est que nous avons poussé les banques à étaler davantage leurs prêts afin qu'elles ne soient pas trop exposées à un client particulier ou à un groupe de clients.

M. Ianno: Donc, dans le cas de Olympia and York et de situations de ce genre, vous encouragez les intéressés à étaler leurs risques?

M. Mackenzie: Nous avons veillé à ce que tous ces prêts ne dépassent pas, à l'époque, les limites de concentration prévues.

M. Ianno: Je vois, elles n'étaient donc pas surexposées à ce moment-là à ce client?

M. Mackenzie: Eh bien, elles l'étaient un peu plus que je l'aurais voulu, c'est juste, mais. . .

M. Ianno: Mais vous ne leur avez pas dit. . .

M. Mackenzie: . . . la règle, ou la ligne directrice, était de 24 p. 100 du capital engagé auprès d'un client ou d'un groupe de clients donnés, et elles ne dépassaient pas ces limites.

[Text]

Mr. Ianno: Instead of me directing it from the reverse side, are we stating then that possibly the problem is the concentration is too high and instead of 25% it might be 10% would be appropriate?

Mr. Mackenzie: That's what it is now, effectively.

Mr. Ianno: Okay.

Mr. Mackenzie: It's not legally so, but we've been working with the banks to get it down from 25% to 10%.

Mr. Ianno: And how was the response rate to that?

Mr. Mackenzie: Good.

Mr. Ianno: What does that mean? Have they all done it?

Mr. Mackenzie: That means that as part of our review this year, for example, we will make sure that there are no loan concentrations over the 10% limit, as we did last year.

Mr. Ianno: Let's go to last year, because I assume you haven't finished this year yet.

Mr. Mackenzie: We're just starting.

Mr. Ianno: Right. So from last year, how many have adhered to that?

Mr. Mackenzie: All of them.

Mr. Ianno: So everyone is under 10% right now?

Mr. Mackenzie: As far as I know.

Mr. Ianno: Okay. And if you don't know, no one knows, right? So we'll assume it's done.

The Chairman: There's a higher authority somewhere, they tell me.

Mr. Ianno: So I guess the 10% is a beginning of influence from your office, in a sense, to regulate in such a way that the exposure is reduced so that we don't have an O and Y.

So back to my original statement, if we were to recommend, instead of one in five or one in six in terms of small business versus larger business, a better ratio for small business, you would see that as a problem because you're indicating to them to...?

Mr. Mackenzie: Well, I think it is appropriate for a regulator to set concentration limits because historically that's where there have been dangers.

Mr. Ianno: Right, right.

Mr. Mackenzie: And it's appropriate also to assure dispersion. Now when we go beyond that, where we focus is on credit risk management practices. At this point I'm indifferent as to whether it's a big business, small business, medium-sized business, or whatever, as long as we have effective credit risk management controls and practices in place.

[Translation]

M. Ianno: Au lieu d'attaquer le problème par le côté inverse, pourrait-on dire alors que le problème est une trop forte concentration et que, au lieu de 25 p. 100, il faudrait opter pour 10 p. 100?

M. Mackenzie: C'est la proportion actuelle, dans la pratique.

M. Ianno: Bien.

M. Mackenzie: Ce n'est pas une obligation légale, mais nous sommes intervenus auprès des banques pour ramener la proportion de 25 p. 100 à 10 p. 100.

M. Ianno: Et comment ont-elles réagi à cela?

M. Mackenzie: Favorablement.

M. Ianno: Qu'entendez-vous par là? Est-ce qu'elles se sont toutes pliées?

M. Mackenzie: Cela signifie que, dans le cadre de notre examen cette année, par exemple, nous allons vérifier qu'il n'y ait pas de concentration de crédits supérieure à la limite des 10 p. 100, comme nous l'avons déjà fait l'année dernière.

M. Ianno: Parlons donc de l'année dernière, car je suppose que vous n'avez pas encore fini vos inspections cette année.

M. Mackenzie: Nous ne faisons que commencer.

M. Ianno: Oui. Donc, l'année dernière, combien de banques se sont pliées à cette règle?

M. Mackenzie: Toutes.

M. Ianno: Donc toutes les banques sont en-dessous de 10 p. 100 aujourd'hui?

M. Mackenzie: Pour autant que je sache.

M. Ianno: Bien. Et si vous ne le savez pas, nul ne le sait, n'est-ce pas? Supposons donc que c'est fait.

Le président: On me dit qu'il y a une autorité supérieure quelque part.

M. Ianno: Je suppose donc que les 10 p. 100 sont un début d'influence exercée par votre bureau, en quelque sorte, de façon à obtenir que les risques soient étalés et que l'on ne se retrouve pas avec une autre affaire Olympia and York.

Pour en revenir donc à mon propos initial, si nous recommandions, au lieu d'un rapport de un à cinq ou un à six pour ce qui est des prêts aux petites entreprises par opposition aux grandes entreprises, un rapport plus favorable aux premières, vous y verriez une difficulté parce qu'il s'agirait pour vous de leur dire de...?

M. Mackenzie: Eh bien, je pense qu'il est approprié pour un organisme de réglementation de fixer des limites de concentration, car c'est là que, historiquement, intervient le danger.

M. Ianno: Oui, oui.

M. Mackenzie: Il est approprié de veiller également à une certaine dispersion. Au-delà de ces aspects, nous nous intéressons aux pratiques de gestion des risques. Peu m'importe que les prêts soient consentis à des grandes entreprises, des petites entreprises, des moyennes entreprises, peu importe, pourvu que la banque ait en place de bonnes méthodes de gestion des risques.

[Texte]

Mr. Ianno: I agree totally. So what I'm getting at is if we decided that somehow or other we wanted to recommend that they have either 50% or 40% or whatever the number is, small and medium-sized loans versus larger loans, as long as their portfolio was not overexposed and they managed similarly to what they've been managing in the past, from the regulation side, you wouldn't have a problem with it? You could still, in effect, make sure that they're doing that?

Mr. Mackenzie: Well, we would apply to that portfolio, however much it was, the same approach we apply to any and make sure there were sound and effective credit risk management practices, auditing, whatever, in place.

Mr. Ianno: Thank you very much. Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you. Mr. Schmidt, please.

Mr. Schmidt (Okanagan Centre): Thank you, Mr. Chairman.

I have two questions this morning. To what degree are you controlled by the Bank for International Settlements?

[Traduction]

M. Ianno: Je suis totalement d'accord. Ce à quoi je veux en venir c'est que, si nous décidions de recommander que les banques aient 50 p. 100 ou 40 p. 100 de petites et moyennes entreprises dans leur portefeuille de prêts, aussi longtemps que leur portefeuille n'est pas surexposé et géré de la même façon que par le passé, vous n'y verriez pas de problème du point de vue réglementaire. Vous pourriez veiller tout aussi bien au respect de ces règles?

M. Mackenzie: Eh bien, nous appliquerions à ce portefeuille, quelle qu'en soit l'importance, la même approche qu'à n'importe quelle autre, pour nous assurer que la banque met en place des pratiques comptables et de gestion des risques rationnelles et efficaces.

M. Ianno: Merci beaucoup. Je vous remercie, monsieur le président.

Le président: Je vous remercie. Monsieur Schmidt, s'il vous plaît.

M. Schmidt (Okanagan-Centre): Je vous remercie, monsieur le président.

J'ai deux questions à vous poser ce matin. Dans quelle mesure êtes-vous contrôlé par la Banque des règlements internationaux?

• 1035

Mr. Mackenzie: We are not controlled by them. My office is a member of the Bank for International Settlements committee on banking supervision. As such, for many years I was the office representative on that group, which is a committee or a group of the G-10, the 10 major countries in the world, plus Luxembourg.

The Bank of Canada is also represented as part of the Canadian representation on that committee, and for the past several years my colleague Suzanne Labarge has been our office representative. We participate in the work of that committee. When that committee comes out with recommendations, in which of course we've had our own contribution to make, if it came out as it did in 1988, with the worldwide international banking capital rules—the famous BIS capital rules of 1988. . . of course we saw it as being our responsibility to implement those rules and interpret them in ways we thought were appropriate.

Mr. Schmidt: So the fact that you chose to do that in no way suggests that they have considerable influence on the way in which you do business?

Mr. Mackenzie: Well, when I say "influence", of course they do, but we participate. We were very active in that committee, but there's no question in my mind that the international banking system, including Canada, has benefited enormously since the introduction of those rules in 1988.

Mr. Schmidt: I'm not questioning that at all. I just want to know what the relationship is between the Bank for International Settlements and the Bank of Canada and the flexibility we have. On the one hand, you say that you have complete flexibility. On the other hand, you say that those are good recommendations and you want to implement them.

M. Mackenzie: Nous ne sommes pas contrôlés par elles. Mon bureau est membre du Comité de la surveillance bancaire de la Banque des règlements internationaux. À ce titre, j'ai représenté pendant de nombreuses années le bureau au sein de ce groupe, qui est un comité ou un groupe des G-10, les dix principaux pays du monde, plus le Luxembourg.

La Banque du Canada y est également représentée au sein de la délégation canadienne, et depuis quelques années ma collègue Suzanne Labarge y a été la représentante de notre bureau. Nous participons aux travaux de ce comité. Lorsque ce dernier formule des recommandations, auxquelles nous avons bien sûr contribué, comme cela était le cas en 1988 avec les règles internationales sur le capital bancaire—les fameuses règles BRI sur le capital de 1988—bien entendu, nous avons jugé qu'il nous incombait de respecter ces règles et de les interpréter de la manière que nous pensions appropriée.

M. Schmidt: Donc, le fait que vous avez choisi d'appliquer ces règles ne signifie pas que la BRI exerce une influence considérable sur votre façon de travailler?

M. Mackenzie: Eh bien, lorsque vous parlez d'«influence», celle-ci existe certainement, mais nous avons notre mot à dire. Nous avons été très actifs au sein de ce comité, et il ne fait nul doute dans mon esprit que le système bancaire international, y compris celui du Canada, a énormément bénéficié de l'introduction de ces règles en 1988.

M. Schmidt: Je ne le conteste pas du tout. Je veux simplement savoir quel est le lien entre la Banque des règlements internationaux et la Banque du Canada, et la marge de manoeuvre dont nous disposons. Vous dites d'une part que vous avez toute latitude. D'autre part, vous dites que ce sont là de bonnes recommandations et que vous voulez les appliquer.

[Text]

Mr. Mackenzie: No, we don't have complete flexibility.

Mr. Schmidt: Okay. How do they control you then?

Mr. Mackenzie: They don't control. We have signed on to those standards. We have agreed—as have the banks and the regulators in the United States, the United Kingdom, France, Germany, Japan, Holland, and a few other countries—to implement.

Mr. Schmidt: Does that mean, then, that the Government of Canada has, through you, decided to implement those rules?

Mr. Mackenzie: Yes.

Mr. Schmidt: May I then go one step further. It follows my colleague's question with regard to small business.

In the implementation of those particular guidelines, you have agreed to set up categories of risk. You have indicated, for example, that government securities, such as Government of Canada bonds, are a zero risk and that certain other things, even residential mortgages, have a considerably higher risk.

In the assignment of those risk categories, how are you meeting the requirements of this BIS regulation, when in fact you divide into different categories the risks that they have not specified?

Mr. Mackenzie: Those categories were broken down in the BIS rules.

Mr. Schmidt: And they are exact—

Mr. Mackenzie: Those rules are minimum rules and those categories—

Mr. Schmidt: Do those categories apply in your case, then? For instance—

Mr. Mackenzie: They apply to banks in other countries as well.

Mr. Schmidt: So does that mean that claims on the private sector have a 100% risk factor, and that is universal across all the banking in the world?

Mr. Mackenzie: Claims on the private sector are, as such, 100% risk cleared, except for claims on residential mortgages, which are 50%. That's true generally.

Mr. Schmidt: That's the case throughout?

Mr. Mackenzie: That's the world rule.

Mr. Schmidt: My question then is, does this in any way impact on the way in which you assess the risk exposure that a particular bank has as you carry out your function as a supervisor, looking after the particular strength of an individual financial institution?

Mr. Mackenzie: I'm not sure I fully understand your question, sir.

Stand back for a moment. The great thing that happened with the introduction of these rules and standards for banks operating internationally... By the way, the Canadian choice was either we would go along with these rules or we would get out of the world banking business.

[Translation]

M. Mackenzie: Non, nous n'avons pas toute latitude.

M. Schmidt: Par quel moyen la BRI vous contrôle-t-elle, dans ce cas?

M. Mackenzie: Elle ne nous contrôle pas. Nous avons signé ces normes. Nous avons convenu—out comme les banques et les organismes réglementaires des États-Unis, du Royaume-Uni, de la France, de l'Allemagne, du Japon, de la Hollande et de quelques autres pays—de les appliquer.

M. Schmidt: Est-ce que cela signifie que le gouvernement du Canada s'est engagé, par votre intermédiaire, à appliquer ces règles?

M. Mackenzie: Oui.

M. Schmidt: Puis-je donc faire un pas de plus? Cela fait suite à la question de mon collègue sur la petite entreprise.

En vue de l'application de ces lignes directrices particulières, vous avez établi un certain nombre de catégories de risques. Vous avez indiqué, par exemple, que les valeurs d'État, telles que les obligations du gouvernement du Canada, représentent un risque nul et qu'un certain nombre d'autres valeurs, telles que les hypothèques résidentielles, présentent un risque sensiblement plus élevé.

En établissant ces catégories de risque, comment faites-vous pour respecter les règles de la BRI, alors qu'en fait vous distinguez entre différentes catégories de risques que cette dernière n'a pas spécifiées?

M. Mackenzie: Ces catégories de risques ont été établies dans les règles de la BRI.

M. Schmidt: Et elles sont exactement. . .

M. Mackenzie: Ces règles sont des contraintes minimales et ces catégories. . .

M. Schmidt: Est-ce que ces catégories s'appliquent dans votre cas, par exemple. . .

M. Mackenzie: Elles s'appliquent aux banques des autres pays également.

M. Schmidt: Cela signifie-t-il que les créances sur le secteur privé comportent un facteur de risque de 100 p. 100, et qu'il en est ainsi universellement, dans toutes les banques du monde?

M. Mackenzie: Les créances sur le secteur privé sont classées comme ayant un risque de 100 p. 100, à l'exception des hypothèques résidentielles, qui ont une cote de 50 p. 100. C'est vrai partout.

M. Schmidt: C'est le cas partout?

M. Mackenzie: C'est la règle mondiale.

M. Schmidt: J'aimerais donc savoir si cela influence de quelque manière la façon dont vous évaluez dans le cadre de votre fonction de surveillance, l'exposition au risque d'une banque particulière, la solvabilité d'une banque en particulier?

M. Mackenzie: Je ne suis pas sûr de bien comprendre votre question, monsieur.

Mettons les choses au point. Le grand changement amené par l'introduction de ces règles énormes pour les banques opérant à l'échelle internationale. . . Incidemment, le Canada avait le choix soit de souscrire à ces règles, soit de se retirer de la communauté bancaire mondiale.

[Texte]

[Traduction]

• 1040

It managed capital to safeguard depositor interests and provided for sound and consistent banking disciplines around the world. This changed the strategies and managerial focus of all the banks in the world quite a bit.

Now the issue is whether it had the effect of distorting allocations of credit in the market. I suppose to some degree it did. Certainly in Canada, but more particularly in the United States, it led the banks to increase their portfolios of government securities.

Mr. Schmidt: So that's been the practical impact.

Mr. Mackenzie: That was going to happen anyway, in my judgment.

Mr. Schmidt: Why?

Mr. Mackenzie: Because governments around the world are desperate for money. They are issuing securities all the time and begging people to buy them.

Mr. Schmidt: I would like to ask another set of questions that deal with the exact allocation of moneys to small business.

You say on the one hand you will not in any way suggest to a bank where it should lend money. Yet it seems to me you did say something about concentrations in high-risk areas and that you draw attention there. It seems to me, by definition, that does indicate certain sectors because certain risk areas are greater risk than others. You mentioned the real estate market as one example. Clearly, a company that is beginning its operations is probably riskier than one that has been in operation for the last 25 years and shows a strong profit picture. How do you reconcile those two statements?

Mr. Mackenzie: First of all, our work with the banks over the last number of years was to make sure they were not overexposed in certain specific industries, particularly real estate. We were concerned that their exposures in 1988-89 to leverage transactions and leverage buy-outs and that sort of thing were well managed. We were concerned they weren't overly exposed to particular customers. When we saw that was happening we worked to reduce those concentration limits, and they've done that.

Mr. Schmidt: That's by customer. That's different.

Mr. Mackenzie: That's by customer.

Mr. Schmidt: The risk area is not the same.

Mr. Mackenzie: We have not seen any necessity from a safety and soundness perspective to go any further, looking at the way the banks are managing their portfolios.

Mr. Schmidt: You say there has been a major shift from a concentration as high as 25% for a particular customer down to 10%.

Mr. Mackenzie: It used to be higher than that ten years ago.

Les règles ont eu pour effet de gérer le capital de manière à sauvegarder les intérêts du déposant et ont assuré une discipline bancaire rationnelle et cohérente à travers le monde. Cela a passablement modifié les stratégies et pratiques de gestion de toutes les banques du monde.

Il s'agit de savoir si cela a entraîné une distorsion des crédits consentis sur le marché. J'ai l'impression que cela a été le cas, dans une certaine mesure. Au Canada en tout cas, mais plus particulièrement aux États-Unis, cela a incité les banques à accroître leurs portefeuilles de valeurs d'État.

M. Schmidt: Il y a donc eu un effet concret.

M. Mackenzie: À mon avis, il en aurait été ainsi de toute façon.

M. Schmidt: Pourquoi?

M. Mackenzie: Parce que les gouvernements de tous les pays du monde ont désespérément besoin de capitaux. Ils émettent des valeurs à tour de bras, et supplient les gens de les acheter.

M. Schmidt: J'aimerais vous poser une autre série de questions concernant l'attribution des crédits aux petites entreprises.

Vous dites, d'une part, que vous n'allez en rien dicter aux banques à qui prêter de l'argent. Pourtant, vous les avez mises en garde contre une concentration dans les secteurs à hauts risques. Il me semble que, par définition, cela revient à leur dicter de prêter à certains secteurs, car tous les secteurs ne présentent pas les mêmes risques. Vous avez mentionné le marché de l'immobilier, par exemple. À l'évidence, une entreprise nouvelle représente sans doute un risque supérieur par rapport à une entreprise qui existe depuis 25 ans, et qui enregistre de bons profits. Comment conciliez-vous ces deux positions?

M. Mackenzie: Ces dernières années notre travail auprès des banques a consisté, avant tout, à veiller à ce qu'elles ne soient pas exagérément engagées dans certains secteurs, notamment dans l'immobilier. Nous voulions nous assurer que leurs expositions en 1988-1989, pour financer des transactions et des prises de contrôle et ce genre de choses, étaient bien gérées. Nous voulions nous assurer qu'elles ne seraient pas surexposées auprès de certains clients. Quand nous avons vu que cela se produisait, nous avons demandé que les limites de concentration soient réduites; c'est ce que les banques ont fait.

M. Schmidt: Il s'agissait là de la concentration par client. C'est différent.

M. Mackenzie: C'était par client.

M. Schmidt: Le risque n'est pas le même.

M. Mackenzie: Nous n'avons pas vu cru nécessaire, du point de vue de la sécurité et de la solvabilité, d'aller plus loin, étant donné la façon dont les banques géraient leurs portefeuilles.

M. Schmidt: Vous dites qu'il y a eu une évolution considérable, puisqu'on est passé d'une concentration de 25 p. 100 pour un client particulier à 10 p. 100.

M. Mackenzie: C'était plus que cela il y a 10 ans.

[Text]

Mr. Schmidt: Yes, I understand. It's gone down to 10% now. Because the asset base has increased dramatically over the years by as much as 50%, that 10% is now almost the equivalent of the 25% that was there before.

Mr. Mackenzie: Remember, it's 10% of capital, not the assets.

Mr. Schmidt: Let's make that clear. Do we have assets, capital, or equity? Would you just quickly review that to make sure we have it straight?

Mr. Mackenzie: For every \$100 of assets the banks have on their books at the moment, in general, about \$91 of that \$100 is financed by deposits, \$3 or \$4 is financed by preferred shares and subordinated debt, and the balance by common share equity.

Mr. Schmidt: If you use the three terms I gave you just a minute ago, what part of that is equity, what part of that is capital, and what part of that is assets? Let's get that clear for the record, to make sure we're all talking about exactly the same thing.

Mr. Mackenzie: Looking at the balance sheet of any corporation, you have the assets employed—

Mr. Schmidt: Yes, but the assets in a bank are different. You know that and I know that.

Mr. Mackenzie: But the concept is the same. You have assets that the bank or any other entity in a system uses and they have to be financed from some source. All I am saying is in a banking case 91¢ by and large of deposits finance that, and \$9 of regulatory or other kinds of capital, of which \$6 is equity.

• 1045

Mr. Schmidt: Okay. Thank you.

The Chairman: Mr. Zed, please.

Mr. Zed (Fundy—Royal): Thank you, Mr. Mackenzie and your colleagues, for appearing again.

I want to change the focus of the questioning back to something my colleague, Mr. Ianno, addressed earlier. What can we as a committee accomplish? What are some of the things, specifically through recommendations to the Minister of Finance, we might be able to address? I'm trying to be pretty practical about some simple things.

A lot of the issues that have come to our committee are dealing with the specific issue of relationship banking—some of the fears and anxieties some customers have had, the behaviour of the banks and perhaps some miscommunications. We've heard, as you may be aware, some bankers have made some significant changes in their lending practices in terms of how they communicate information to their customers.

There's been some discussion about a code of conduct and perhaps an independent ombudsman. I thought perhaps now that you're on the record you would share with us your role, as you see it, as the superintendent of insurance and financial institutions. I'd also like you to discuss the complaint mechanism in place and whether you feel it's inappropriate for you to have certain powers vested in you by virtue of the fact that you're also supervising banks. In other words, you don't want to tell banks to make a loan or not make a loan.

[Translation]

M. Schmidt: Oui, je comprends. Elle est descendue à 10 p. 100 aujourd'hui. Étant donné que l'actif a considérablement augmenté au fil des ans, de l'ordre de 50 p. 100, les 10 p. 100 d'aujourd'hui sont presque l'équivalent des 25 p. 100 du passé.

M. Mackenzie: N'oubliez pas qu'il s'agit de 10 p. 100 du capital, et non de l'actif.

M. Schmidt: Soyons précis. Parlons-nous de l'actif, de capital ou de fonds propres? Pourriez-vous passer ces éléments en revue afin que nous comprenions bien?

M. Mackenzie: Pour chaque 100\$ d'actif figurant à l'heure actuelle dans les comptes des banques, près de 91\$ proviennent des dépôts, 3\$ ou 4\$ sont financés par des actions privilégiées et des obligations subordonnées, et le reste sont des fonds propres sous forme d'actions ordinaires.

M. Schmidt: Pour reprendre les trois termes que je vous ai donnés, quelle part représentent les fonds propres, quelle part le capital et quelle part l'actif? Il faut que ce soit clair, afin que nous soyons sûrs de parler exactement de la même chose.

M. Mackenzie: Si vous regardez le bilan de n'importe quelle société, vous avez l'actif employé. . .

M. Schmidt: Oui, mais l'actif d'une banque est différent. Vous le savez comme moi.

M. Mackenzie: Mais le concept est le même. Il y a les éléments d'actif que la banque ou toute autre entité utilise, qui doivent être financés d'une façon ou d'une autre. Tout ce que je dis, c'est que dans le cas d'une banque, cet actif est financé à raison de 91\$ par les dépôts, 9\$ par du capital réglementaire ou autre, dont 6\$ par des fonds propres.

M. Schmidt: Très bien. Je vous remercie.

Le président: Monsieur Zed, s'il vous plaît.

M. Zed (Fundy—Royal): Je vous remercie, monsieur Mackenzie, ainsi que vos collègues, d'avoir accepté de revenir témoigner.

Je voudrais revenir à ce que mon collègue, M. Ianno, disait tout à l'heure. Que pouvons-nous accomplir en tant que comité? Que somme-nous en mesure de changer, en formulant des recommandations au ministre des Finances? J'essaie de mettre le doigt sur des mesures concrètes concernant quelque chose de simple.

Beaucoup des problèmes soumis à notre comité tournent autour de la question des relations banques-clients—certaines des craintes et angoisses de certains clients, le comportement des banques et parfois quelques malentendus. Certains banquiers nous ont dit, comme vous le savez peut-être, avoir changé substantiellement la façon dont ils communiquent avec leurs clients.

D'aucuns ont préconisé l'adoption d'un code de conduite, voire la création d'un médiateur indépendant. Maintenant que vous comparez en séances publiques, j'ai pensé que vous pourriez peut-être nous parler du rôle que pourrait jouer à cet égard le surintendant des assurances et institutions financières. J'aimerais également aborder le mécanisme de plaintes et savoir si vous jugeriez inapproprié que certains pouvoirs vous soient dévolus, en votre capacité de surveillant des banques. En d'autres termes, vous ne voudriez pas dicter aux banques d'accorder ou non un prêt.

[Texte]

I'm recalling some of our previous—

Mr. Mackenzie: Yes, of course. First of all the legislation requires that each bank set up a complaint handling mechanism. I think we see it as part of our role in inspections or examinations to see they have complaint-handling mechanisms built into their management structures and, as far as we can tell, they operate. We don't investigate it in any depth but we do some examination work to ensure they do that.

As I think I said the last time, we get somewhere in the area of 12,000 letters, phone calls or communications of one kind or another from customers who are unhappy with banks, trust companies, life insurance companies or property and casualty insurance companies.

Our role where there's a problem is to ensure these customers are then directed to the appropriate person in the bank who is charged with handling such complaints and queries. This has been working, I think, reasonably well over the past several years. Quite a number of calls come across our desks and we think we're handling them with dispatch. We report back to the banks or the CBA, I guess it is, on the statistics on all of this every month.

That's one thing. That's a form of mediation, if you like. It's trying to assist people to contact the right person at the bank so they can get somebody who is authorized to handle these complaints and is independent of the person they've been dealing with at the branch.

We do not take a side in any particular dispute. We will not take the side either of the bank or of the customer.

Mr. Zed: Can I interrupt you?

I think certainly some members of Parliament were even left with the impression you do have an active role and they've in fact interpreted some recent amendments to the legislation to presume you do have an active role. What you're telling us is that your interpretation is that you don't have a role, that you're really like a post office, effectively taking the complaint and passing it on to the bank and saying Paul Zed is upset with you—the Bank of Montreal—and therefore you better address his letter. I'm not trying to put words in your mouth, but is that effectively how you see your role?

• 1050

Mr. Mackenzie: Effectively.

Mr. Zed: Okay. Would you find it inappropriate if we were to recommend some changes in that relationship that you have, as it exists?

Mr. Mackenzie: What change?

Mr. Zed: No, it's not a political question. For example, the legislation would have a little more teeth, because you, as I understand it, have interpreted the legislation as making you a function of cajoling, mediating, but not really recommending anything substantive. Is that correct?

[Traduction]

Si je me souviens bien de ce que vous. . .

M. Mackenzie: Oui, bien sûr. Tout d'abord, la législation exige que chaque banque se dote d'un mécanisme de traitement des plaintes. Nous considérons qu'il nous incombe, dans le cadre de nos inspections ou examens, de vérifier l'existence d'un tel mécanisme de traitement des plaintes au sein des structures de gestion; à notre connaissance, ces mécanismes fonctionnent. Nous n'effectuons pas d'enquêtes approfondies, mais nous procédons à des vérifications pour nous assurer que ces mécanismes sont en place.

Je l'ai dit la dernière fois que j'ai comparu, nous recevons près de 12 000 lettres, appels téléphoniques ou communications d'une sorte ou d'une autre, provenant de clients qui sont mécontents d'une banque, d'une compagnie fiduciaire, de compagnies d'assurance-vie ou d'assurance générale.

Notre rôle consiste à diriger ces clients vers la personne compétente au sein de la banque, celle qui a la responsabilité de traiter de telles plaintes ou demandes de renseignements. Au cours des dernières années, le système a raisonnablement bien fonctionné. Nous recevons un assez grand nombre d'appels, auxquels nous pensons donner suite avec la rapidité voulue. Nous signalons aux banques, ou à l'ABC, je pense, le nombre de ces appels que nous recevons chaque mois.

C'est un aspect de la question. C'est une forme de médiation, si vous voulez. J'essaie d'aider les gens à entrer en contact avec la personne compétente dans leur banque, afin qu'ils puissent communiquer avec une personne qui a l'autorité voulue pour répondre aux plaintes, une personne qui soit indépendante du responsable auquel ils ont eu affaire dans la succursale.

Nous ne prenons pas parti dans ces différends. Nous ne prenons parti ni pour la banque, ni pour le client.

M. Zed: Puis-je vous interrompre?

Je pense que plusieurs députés ont eu l'impression que vous jouiez un rôle actif; ils ont interprété certaines modifications apportées récemment à la loi comme signifiant que vous aviez un rôle actif. Vous nous dites que, selon votre interprétation, vous n'avez pas de rôle à jouer; que vous n'êtes qu'une boîte aux lettres, c'est à dire que vous prenez la plainte et la transmettez à la banque, en disant Paul Zed est fâché contre vous—la Banque de Montréal—et vous feriez mieux de répondre à cette lettre. Je n'essaie pas de placer les mots dans votre bouche, mais est-ce bien ainsi que vous concevez votre rôle?

M. Mackenzie: Tout à fait.

M. Zed: Bien. Sugeriez-vous inapproprié que nous recommandions des changements à cette fonction?

M. Mackenzie: Quels changements?

M. Zed: Non, ce n'est pas une question politique. Par exemple, il s'agirait de donner un peu plus de mordant à la loi car, si je vous ai bien compris, vous l'interprétez comme vous conférant uniquement une fonction de cajoleur, de médiateur, sans véritable pouvoir d'intervention. Est-ce exact?

[Text]

Mr. Mackenzie: If the legislation were changed to require the Superintendent of Financial Institutions to play an active role in the resolution of disputes between the bank and its customers, I would say that's idiocy. You are getting into a straight conflict of function.

My job—and it's a big job, let me assure you—is to assure Canadians that their money is safe in the bank; that the safety and soundness of the banking operations are what matter to my office. There may be other departments—Corporate and Consumer Affairs—that have other interests, but my interest is this: I go to directors of the banking system and make sure that they recognize that their primary responsibilities are to depositors.

Mr. Zed: I understand that. I guess my problem is that if it's so idiotic, why do we have 12,000 letters going to you? What's the purpose of your function there? I guess that's some of the frustration that we're experiencing. One of the issues that we're looking at is how we can make some changes to make customers feel that they have a better relationship with their bank or that some of their problems can be redressed.

Now, if those letters are going to you—and 12,000 seems like a pretty high number, which you're getting every year—then isn't it a rhetorical question? Why are they going to you if you think it's idiotic that we would make some changes that may give you some teeth to have a mediation role? I'm not trying to play games with you; I'm just trying to get to the essence of this.

Mr. Mackenzie: No, no. First of all, a lot of the 12,000 letters or phone calls that come in are straight information requests. They're not all conflicts. In fact, I think the minority are conflicts.

Second, our experience has been that when the bank is apprised and is communicated with through this medium—whether it's a safety valve or whatever, I don't know—as far as we know, most of the problems get resolved through this system. That's just based on our information and what happens to come through my shop. My problem is that to have teeth to interfere with... to do something stronger interferes with my job of trying to assure safety and soundness.

Mr. Zed: But why do the banks encourage clients to write you if effectively you have no activity at all?

Mr. Mackenzie: Well, because facilitating is an activity. After all, I think we have about 7,000 branches across this country in the system, operating from St. John's, Newfoundland, to Victoria and the Yukon and so forth. You have thousands of people involved. Banks are bureaucratic, and they know that as well as you and I and everybody else. I think this has been a mechanism that has assisted the overall process of relations between banks and their clients.

Mr. Zed: I feel a little frustration because I think that you could have a more active role without jeopardizing the integrity of soundness and safety, as you call it, because a lot of the complaints that we've received have nothing to do with forcing

[Translation]

M. Mackenzie: Si la législation était modifiée de façon à donner au surintendant des institutions financières l'obligation de jouer un rôle actif dans le règlement des différends entre une banque et ses clients, je dirais que c'est de la stupidité. Ce serait instaurer un conflit direct entre nos fonctions.

Mon travail—et ce n'est pas une sinécure croyez-moi—consiste à donner l'assurance aux Canadiens que leur argent est en sécurité dans les banques; telle la responsabilité première de mon bureau. Il y a peut-être d'autres ministères—par exemple Consommation et Corporations Canada—qui ont d'autres attributions, mais la mienne est celle-ci: je vais voir les directeurs des banques et je veille à ce qu'ils aient conscience que leur responsabilité première est à l'égard des déposants.

M. Zed: Je comprends cela. Mon problème c'est que, si mon idée est si idiote, comment se fait-il que 12 000 lettres vous soient adressées? Quelle est votre fonction à cet égard? C'est là que réside en partie la cause de la frustration que nous connaissons. Nous nous posons la question de savoir comment apporter des changements dans le but d'améliorer la relation entre les clients et leur banque, ou comment leur donner un moyen de résoudre leurs problèmes.

Si ces lettres vous sont adressées—et 12 000 me paraît un chiffre assez élevé, chaque année—ne faut-il pas se poser au moins une question rhétorique? Pourquoi vous sont-elles adressées si vous pensez qu'il serait tellement idiot de vous donner des pouvoirs supplémentaires pour jouer véritablement le rôle de médiateur? Je ne veux pas jouer au chat et à la souris avec vous, j'essaie simplement d'aller au fond des choses.

M. Mackenzie: Non, non. Premièrement, sur les 12 000 lettres ou appels téléphoniques que nous recevons, une bonne partie sont de simples demandes de renseignements. Il ne s'agit pas toujours de conflits. En fait, je pense que la minorité porte sur des conflits.

Deuxièmement, d'après notre expérience, quand la banque est saisie par notre intermédiaire—appelez cela valve de sécurité ou ce que vous voulez—la plupart des problèmes trouvent une solution, à notre connaissance. Je me fonde, pour dire cela, sur les renseignements que nous avons, sur ce qui nous passe entre les mains. Mon problème est que si je détiens des pouvoirs d'intervention dans... si je fais plus que cela, cela nuira à ma fonction qui consiste à assurer la sécurité des dépôts.

M. Zed: Mais pourquoi les banques encouragent-elles les clients à vous écrire si vous n'avez effectivement pas d'activité à cet égard?

M. Mackenzie: Eh bien, parce que le fait de se poser en intermédiaire est une activité. Après tout, je pense qu'il y a près de 7 000 succursales de banques au Canada, St. John's, Terre-Neuve, jusqu'à Victoria et le Yukon etc. Il y a des milliers de gens qui y travaillent. Les banques sont des organisations bureaucratiques, et ils le savent aussi bien que vous et moi, et que tout le monde. Je pense que cette médiation a facilité, dans l'ensemble, les relations entre les banques et leurs clients.

M. Zed: Je me sens quelque peu frustré car je pense que vous pourriez jouer un rôle plus actif sans nuire à l'intégrité de votre fonction principale; en effet un bon nombre des doléances exprimées ici n'ont rien à voir avec le fait de contraindre la

[Texte]

the bank to lend money, which isn't the issue. That's not what we would be recommending, that the OSFI would force the bank to make a bad loan or. . . A lot of the issues are dealing with facilitation; they're dealing with communication; they're dealing with the issue of a code of conduct.

[Traduction]

banque à prêter de l'argent, ce qui n'est pas le problème. Nous ne recommanderions pas du tout que le BSIF pousse une banque à faire un prêt risqué ou. . . Bon nombre des doléances portent la facilité d'accès sur la communication, sur l'utilité d'un code de conduite.

• 1055

How would you feel about being the overseer of the code of conduct—in other words, looking at a certain standard of banking behaviour and having your committee report to us say monthly on a bank-by-bank basis as to who complaints are being written about?

Mais comment réagiriez-vous si vous étiez chargé de superviser le respect du code de conduite—en d'autres termes, si vous aviez à considérer une certaine norme de comportement bancaire et aviez à nous soumettre un rapport, mettons mensuel, banque par banque, sur l'objet des plaintes?

I'm asking a couple of questions but I don't know the answers, and I think that's what this committee is looking for.

Je vous pose toutes ces questions mais je ne connais pas les solutions; et ce sont des solutions que notre comité voudrait.

Mr. Mackenzie: I am trying to resist, if I can, any notion that we get involved in management decision-making in the banks on a detailed level. I think that's dangerous.

M. Mackenzie: J'essaie de résister, si je peux, à toute idée d'ingérence dans les décisions de gestion ponctuelle des banques. Je pense que c'est dangereux.

Mr. Zed: And I think that I agree with you.

M. Zed: Et je pense que je suis d'accord avec vous.

Mr. Mackenzie: Mediation is one thing I've described, but then we get into dispute resolution. Say we go through the banking system, to pick one area, and look at their legal files and each bank is yea thick with actions, most of which revolve around people trying to collect on guarantees. If I look at those files per bank, in order to actually intervene I'd have to have an army of lawyers and I don't know what all else to get into all this. I don't think that's an appropriate function.

M. Mackenzie: La médiation est une chose, et je l'ai décrite, mais là vous parlez de règlement de conflits. Supposons que nous passions en revue le réseau bancaire, choisissons un domaine, et passions au peigne fin leurs dossiers de contentieux; et chaque banque a des piles de dossiers de contentieux dont la plupart concernent des gens cherchant à mettre la main sur des nantissements de prêts. Si je devais examiner tous ces dossiers de chaque banque, et intervenir, il me faudrait une armée de juristes et Dieu sait quoi encore pour faire tout ce travail. Je ne pense pas que ce soit une fonction appropriée.

M. Péloquin: Merci, monsieur le président. À la suite de mon collègue, M. Zed, je voudrais savoir si, dans l'état actuel des choses où le Bureau du surintendant fait un peu le lien entre les plaintes, les plaignants et les banques, vous croyez que les consommateurs comprennent bien et ont suffisamment d'informations pour bien comprendre le rôle joué par le Bureau du surintendant concernant les plaintes.

Mr. Péloquin: Thank you, Mr. Chairman. To follow up on my colleague, Mr. Zed. In the present situation where the Office of the Superintendent has a role of liaison between complainants and banks, do you think consumers have enough information to really understand the role of the Office of the Superintendent with regard to complaints.

M. Mackenzie: Je ne sais pas.

Mr. Mackenzie: I don't know.

M. Péloquin: Y aurait-il un moyen de le savoir?

Mr. Péloquin: Is there a way to find out?

Mr. Mackenzie: It's hard for us to read that. I think that people do have a misunderstanding of what my role is. People can say "Mackenzie, if you can't defend us, who can?" I think that we have long dialogues, mostly over the telephone, with people to try to explain these things but I can't tell you that the public has a wide understanding of this, no. I don't know.

M. Mackenzie: Il est difficile pour nous de le savoir. Je pense que les gens ne comprennent pas très bien quel est mon rôle. Il arrive que des gens me disent: «Mackenzie, si vous ne pouvez pas nous défendre, qui le pourra?». Nous avons parfois de longs dialogues, souvent au téléphone, avec des gens qui essaient de nous expliquer ces choses mais je ne peux pas vous dire que le public se fait une idée juste de mon rôle, non. Je ne sais pas.

Le président: C'est tout?

The Chairman: Is that all?

M. Péloquin: Oui.

Mr. Péloquin: Yes.

Mr. Iftody: I want to raise a couple of points. Basically, your mandate is to ensure that my money is safe in the bank, and you want to address solvency questions. That's your principal mandate. Is that correct?

M. Iftody: J'aimerais aborder plusieurs questions. Fondièrément, votre mandat est d'assurer que mon argent est en sûreté à la banque; vous vous occupez des questions de solvabilité. C'est là votre mission principale. Est-ce exact?

Mr. Mackenzie: That's correct.

M. Mackenzie: Exact.

Mr. Iftody: This CAMEL rating you provide is consistent with international banking standards. There's nothing new or discretionary in terms of what you use to evaluate a Canadian bank.

M. Iftody: Cette cote de solvabilité que vous utilisez est conforme aux normes bancaires internationales. Il n'y a rien de nouveau ou de discrétionnaire dans les moyens par lesquels vous évaluez une banque canadienne.

[Text]

Mr. Mackenzie: Not essentially, although we develop our own processes, which are very much focused on the particularities of our system.

I don't know whether you want an explanation of what CAMEL means.

Mr. Iftody: I have a rough idea.

You provide advice in terms of exposure in certain risk areas. I'm assuming that you're basing your recommendations to the bank, when you talk about notions of risk, on what's happening in the economy and these kinds of things. In the methodology—you mentioned some discretionary use in terms of your thinking—you're employing in terms of evaluating risk in certain portfolios, are you using data provided strictly by the banks, by the finance department, or by independent economists? How do you arrive at some of your suggestions to the bank?

Mr. Mackenzie: We just structure our bank examination process. That follows the fact that we get periodic financial reports sent in by the banks. So we have a file already of financial data and financial information on the bank to identify trends, or whatever, that may cause risk.

We then plan an examination schedule to start off with a review of the working papers of the chartered accountants who are the auditors of the bank as of the previous fiscal year end. We have a look into using what the auditors did to come to their conclusions.

Then we send in, as we are now doing, our own examiners, plus a group of credit consultants, to do on-site examinations, interviews, reviews, or whatever.

Mr. Iftody: Would you at any time use data provided by the Department of Finance? Say one of your officers goes in. Would he or she look at a report from the finance officials dealing with a particular risk area or a portfolio of the bank? Or would you rely exclusively on the auditors' reports or the accountants, if you will, of the bank? Would some of your officers, from time to time, use that other information for their evaluations?

Mr. Mackenzie: We use information from a variety of sources, sir, but certainly we have found it most useful to focus on what we can find with the auditor's work on the bank, with our own direct work on the premises of the bank, and with the financial data that is provided to us and so forth. The Department of Finance is not really geared up to give us information that is tailored to our needs.

Mr. Iftody: I will try to focus a little bit more here. How are Canadian banks doing in terms of the ratings? What kind of a report card have you given them in terms of their solvency and how they are doing? I read reports in the newspaper that they are making record profits and things are going well. What is the report card? Is it A+, B+, or C? How are they doing in small business? Is it D+ or A+?

[Translation]

M. Mackenzie: Pas vraiment; encore que nous mettions au point nos propres méthodes en fonction des particularités de notre système.

Je ne sais pas si vous souhaitez que je vous explique la nature de cette cote.

M. Iftody: J'ai une vague idée.

Vous donnez des avis en ce qui concerne la concentration des prêts dans certains secteurs à risque. Je suppose que vous fondez vos recommandations aux banques, en matière de risque, sur la situation économique, et ce genre de choses. Vous disiez que vous avez une certaine latitude quant aux méthodes, et j'aimerais savoir si pour évaluer le risque de certains portefeuilles vous utilisez strictement des données fournies par les banques, ou bien aussi par le ministère des Finances ou des économistes indépendants? Comment élaborerez-vous certaines de vos recommandations aux banques?

M. Mackenzie: Nous structurons simplement notre processus d'examen des banques. Celles-ci nous envoient des rapports financiers périodiques. Nous avons donc déjà un dossier contenant des données financières sur la banque, permettant d'isoler des tendances ou des facteurs générateurs de risque.

Nous dressons ensuite un plan d'inspection, en commençant avec les documents de travail des comptables agréés qui ont vérifié les comptes de la banque à la fin de l'exercice précédent. Nous regardons donc les données sur la base desquelles les vérificateurs ont tiré leurs conclusions.

Nous envoyons ensuite nos propres inspecteurs, plus un groupe d'experts en crédit, pour procéder à des inspections sur place, des entrevues, des revues, etc.

M. Iftody: Est-ce que vous utilisez parfois des données provenant du ministère des Finances? Supposons que l'un de vos agents aille sur place. Est-ce qu'il part armé d'un rapport des fonctionnaires du ministère des Finances traitant d'un secteur de risque particulier ou d'un portefeuille de la banque? Ou bien vous en remettez-vous entièrement au rapport du vérificateur ou des comptables de la banque? Est-ce que, de temps à autre, vos agents utilisent d'autres sources de renseignement pour leurs évaluations?

M. Mackenzie: Nous utilisons des renseignements provenant de diverses sources, monsieur, mais les plus utiles sont ceux que nous trouvons dans les travaux des vérificateurs, et ceux que nous tirons de nos propres analyses sur place ainsi que des données financières qui nous sont fournies. Le ministère des Finances n'est pas vraiment équipé pour nous fournir des renseignements répondant à nos besoins.

M. Iftody: Je vais essayer de préciser un peu le sens de mes questions. Où les banques canadiennes se situent-elles pour ce qui est des cotes? Quelle note leur attribuez-vous pour ce qui est de leur solvabilité et de leurs résultats? J'ai lu des articles dans les journaux disant qu'elles engendrent des profits record et que tout va bien. Quelle note leur attribuez-vous? Est-ce A+, B+ ou C? Quelle est leur note pour ce qui est des prêts aux petites entreprises? Est-ce D+ ou A+?

[Texte]

The Department of Finance released a report based on last year that says the banks are doing great and there is no credit crunch. This is all sort of anecdotal information. There is no problem out there. Is that your evaluation?

Mr. Mackenzie: I will start with the six major banks. They are in sound financial condition. That means they are profitable. They are well accounted for and are appropriately accounted for. They have much stronger capital than they had five years ago. These observations of ours are confirmed by people like Standard & Poor's and Moody's, which confirmed the AA ratings for the system.

Mr. Schmidt: I am happy to hear that the banks are in such good shape. I think that is exciting.

On the other hand, these guidelines are set up with 100% for private industry waiting, and 0% with government financing. It is an absolute increase in securities purchased by banks of government securities. They would naturally, by definition, look good because they have such a tremendous increase in those kinds of securities.

As the proportion of their exposure to government loans increases, does this not do two things? First, does it not decrease the amount of money that is available for investment or loaning out to small businesses and other private sectors? Second, does it perhaps create in itself an exposure to greater risk? As more and more governments borrow more and more money, they run the risk of becoming less able to repay the loans that are outstanding.

[Traduction]

Le ministère des Finances a publié un rapport l'année dernière disant que les banques font du bon travail et qu'il n'y a pas de resserrement du crédit. Tout cela est fondé sur des renseignements anecdotiques. Il n'y aurait pas vraiment de problème. Est-ce cela votre appréciation?

M. Mackenzie: Je vais commencer par les six grandes banques. Leur situation financière est saine. Cela signifie qu'elles font des profits. Leurs comptes sont en ordre. Elles ont un capital plus solide qu'il y a cinq ans. Nos conclusions à cet égard sont confirmées par des organismes comme Standard & Poor et Moody's qui ont confirmé la cote AA attribuée au système.

M. Schmidt: Je suis heureux d'entendre que les banques sont si florissantes. C'est merveilleux.

Néanmoins, ces lignes directrices prévoient une cote de risque de 100 p. 100 pour les prêts aux entreprises privées, et de 0 p. 100 pour les valeurs d'État. Il y a eu une augmentation absolue des titres achetés par les banques et donc, par définition, vu cette augmentation énorme, il est naturel que leur cote de risque paraisse favorable.

Est-ce que cette proportion croissante des prêts aux pouvoirs publics n'entraîne pas de conséquences? Premièrement, les montants disponibles pour le secteur privé, et notamment les prêts aux petites entreprises, ne diminuent-ils pas? Deuxièmement, est-ce qu'en soi, cette croissance ne présente pas un risque plus grand? Plus les gouvernements empruntent, et moins ils sont capables de rembourser les prêts lorsqu'ils viennent à échéance.

• 1105

Mr. Mackenzie: Sir, in answer to your question, you are reading from information that I believe was supplied to this committee by another source.

Mr. Schmidt: No, I am not reading from that at all.

Mr. Mackenzie: What I have are just the numbers, which I believe are accurate.

At the end of 1993, in the banking system, out of total Canadian dollar assets of \$620 billion, roughly \$35 billion were in Treasury bills and \$32 billion in Government of Canada bonds. So that is about \$67 billion; that's about 11% of the total.

There were loans to financial institutions of \$17 billion, non-financial business loans of \$87 billion, personal loans of \$71 billion, residential mortgages of \$153 billion, non-residential mortgages of \$15 billion, provincial municipal securities and corporate securities of \$22 billion.

So even though these proportions have changed a bit and the investment in government securities of Treasury bills and bonds have increased, they are still less than 12% of the total. So it is not an overwhelming number.

Mr. Schmidt: No, it is not an overwhelming number. You don't think that has had an impact then?

Mr. Mackenzie: I don't know.

M. Mackenzie: Monsieur, pour répondre à votre question, vous vous appuyez là sur des données viennent d'une autre source.

M. Schmidt: Non, ce n'est pas du tout là-dessus que je m'appuie.

M. Mackenzie: J'ai ici les chiffres, et je pense qu'ils sont exacts.

Fin 1993, sur un actif total de 620 milliards de dollars canadiens, les banques détenaient environ 35 milliards de dollars de bons du trésor et 32 milliards de dollars d'obligations du gouvernement du Canada. Cela fait environ 67 milliards de dollars, soit près de 11 p. 100 du total.

Il y avait des prêts à des établissements financiers de 17 milliards de dollars, des prêts à des entreprises non bancaires de 87 milliards de dollars, des prêts aux particuliers de 71 milliards de dollars, des hypothèques résidentielles de 153 milliards de dollars, des hypothèques non résidentielles de 15 milliards de dollars, des valeurs municipales et provinciales et des valeurs commerciales de 22 milliards de dollars.

Donc, même si les proportions ont quelque peu évolué et que la part des bons du trésor et des obligations a augmenté, celle-ci reste encore inférieure à 12 p. 100 du total. Ce n'est donc pas énorme.

M. Schmidt: Non, ce n'est pas énorme. Vous ne pensez donc pas que cela ait eu quelque impact?

M. Mackenzie: Je ne sais pas.

[Text]

Mr. Schmidt: Thank you.

The Chairman: Mrs. Barnes, please.

Mrs. Barnes: Mr. Mackenzie, I have two areas I would like to address so I am going to have to get at them quickly if I want them in my five minutes.

First of all, you have identified safety and soundness as your primary concern. Although you have stated you want to stay away from dictating to banks where they should and should not be lending according to sector, you've also used phrases this morning like concentration in high-risk areas, identifying sectors that cause concern. My question to you, sir, other than you are already saying that real estate was of concern in a general sense, is, have you identified sectors within the lending institutions that are inherently high-risk in the opinion of your officers? For example, would you say that tender fruit farming was an inherently high-risk area, or tourism, or restaurants, or far north lending?

I am throwing those out because I have heard from all of those sectors, saying they feel as they enter their banks that they are not on as fair a playing field as maybe the manufacturing centre next door or the small retailer or whatever. Please address this.

Mr. Mackenzie: The segments you have identified, we have not identified as high-risk. We have not really gone through industry by industry and classified particular industries as higher or lower risks than others. We see no particular need to, other than we were looking at certain structured transactions that involved very high leverage that we got concerned about some years ago, and other than commercial real estate. We also identified, early in my term, loans to Latin America and other parts of the world that were clearly problems.

Mrs. Barnes: You have not identified by industry risk then. Have you identified by region of the country—in other words, geographical regions, either within provinces or within the country as a whole?

Mr. Mackenzie: No.

Mrs. Barnes: Have you ever identified by gender?

Mr. Mackenzie: No.

Mrs. Barnes: Have you ever identified by native versus other populations within Canada?

Mr. Mackenzie: No.

Mrs. Barnes: What do you then identify?

Mr. Mackenzie: We haven't gone much beyond, in terms of our risk classification, the categories we have described.

I should point out to you, going back to the earlier question of what we do, our credit consultants go in and we look at the system, which means to say we look at the banks' identification of loans that are either not performing or are in danger of not performing. So we look at the operating characteristics of the loans themselves.

Mrs. Barnes: I am going to go to my other area, please, for a moment. It has to do with schedule II or schedule B banks. I understand you have stated before that you would prefer to regulate a foreign bank subsidiary rather than a foreign bank branch. Please, for information, could you differentiate why you would prefer this and also maybe tie that into other jurisdictions that regulate differently than we do in Canada.

[Translation]

M. Schmidt: Je vous remercie.

Le président: Madame Barnes, s'il vous plaît.

Mme Barnes: Monsieur Mackenzie, je voudrais aborder deux domaines et je vais devoir faire vite dans les cinq minutes dont je dispose.

Premièrement, vous avez indiqué que votre première préoccupation était la solvabilité des banques. Alors que vous dites ne pas vouloir dicter aux banques à quel secteur accorder ou ne pas accorder de crédit, vous avez utilisé également ce matin des expressions telles que concentration dans les secteurs à hauts risques et identifier les secteurs de vulnérabilité. J'aimerais savoir si vous avez repéré des secteurs, au sein des établissements de crédit, qui présentent un risque inhérent élevé, de l'avis de vos agents, autres que le secteur immobilier? Par exemple, diriez-vous que la production de fruits tendres est un secteur à hauts risques, ou le tourisme, ou la restauration, ou les prêts dans les Grand Nord?

Je parle de ces secteurs car toutes les entreprises qui en font partie disent que, lorsqu'ils entrent dans une banque, ils n'ont pas l'impression d'être sur un pied d'égalité avec l'entreprise de fabrication voisine ou le détaillant. J'aimerais connaître votre avis.

M. Mackenzie: Nous ne considérons pas les secteurs que vous avez nommés comme étant à hauts risques. Nous n'avons pas vraiment passé en revue l'économie secteur par secteur pour classer chaque branche d'après le risque plus ou moins élevé qu'elle présente. Nous n'en voyons pas la nécessité. Nous avons, en revanche, examiné un certain nombre de transactions structurées de façon à avoir un fort effet de levier qui nous ont inquiétés, il y a quelques années, et pas seulement dans l'immobilier commercial. Nous avons également identifié, au début de mon mandat, des prêts à des pays d'Amérique latine et à d'autres pays du monde comme particulièrement risqués.

Mme Barnes: Vous n'avez donc pas établi de classement par secteur économique. En avez-vous établi un par région géographique, soit au niveau des provinces, soit à l'échelle nationale?

M. Mackenzie: Non.

Mme Barnes: Avez-vous un classement par sexe?

M. Mackenzie: Non.

Mme Barnes: En avez-vous un pour les autochtones par opposition à d'autres origines ethniques au Canada?

M. Mackenzie: Non.

Mme Barnes: Quel classement faites-vous alors?

M. Mackenzie: Dans notre classement des risques, nous ne sommes guère allés plus loin que ce que je vous ai indiqué.

Je dois vous dire, pour revenir à la question précédente sur nos méthodes, que nos experts en crédit passent en revue les prêts des banques dont les traites ne sont pas honorées ou risquent de ne pas l'être. Nous examinons alors les caractéristiques opérationnelles des prêts eux-mêmes.

Mme Barnes: Je vais aborder mon deuxième sujet, si vous permettez. Il s'agit des banques relevant de l'annexe II ou B. J'ai cru vous entendre dire que vous préféreriez réglementer la filiale d'une banque étrangère que la succursale d'une banque étrangère. Pourriez-vous nous dire pourquoi, en comparant peut-être avec d'autres pays dont la réglementation diffère de la nôtre.

[Texte]

[Traduction]

• 1110

Mr. Mackenzie: Well, first of all, the requirement that foreign banks operating in Canada operate through separately incorporated subsidiaries was a policy decision taken before my time.

I've always felt reasonably comfortable with this, particularly when the BCCC or the Canadian subsidiary of the BCCI blew up in 1992.

What we found was that through early actions on a subsidiary, the losses to Canadian depositors of that bank, compared to losses in BCCI branches and banks elsewhere in the world, were probably the lowest in the world. So we've come out fairly well in that. I find that I'm comfortable with that kind of wrap that a regulator can put on it. I realize that regulators in other countries take the precisely opposite view. They say that instead of regulating the subsidiary, if you could regulate the branch you would have access to the full faith in credit of the parent.

I have noticed, however, that the world has changed, particularly in the United States, where, while they allow Canadian banks and other foreign banks to operate as branches down there, they are now imposing on those branches, branch by branch, virtually the same regime, if not a tougher regime, than we would put on if it were a separate subsidiary. That game is changing.

Mrs. Barnes: So you're more content than I understood. I thought you wanted us to switch over to the branch system.

Mr. Mackenzie: I would have no particular problems moving over to a branch system, although I am quite comfortable with what we've got in terms of structure. So far, so good. The one failure we've got has been handled quite well and materially assisted us, because it was a separately incorporated company.

Mrs. Barnes: Okay.

The Chairman: If I may assist Mrs. Barnes on that, we had some discussion about this with the Hongkong Bank, in particular, which is the largest schedule II bank. They're not a U.S. bank. I gather their head office is in London, but they have operations in a number of countries. They explained to us what their ownership is. It's somewhat diverse, I believe.

They've mentioned that the requirement to apply for permission every time they open a new branch has been a constraint in their planning. They get permission every time, they say, except that when they're doing their business plan they have to consider what would happen if their request to open a new branch was turned down.

Mr. Mackenzie: I have two things. One is that the people at the Hongkong Bank know Mr. Brassard, my colleague, very well. It's very easy for them to do it. They get on the phone, they write the letter, and it's by and large been done. Secondly, with the next round of GATT, this requirement is going to change anyway.

M. Mackenzie: Premièrement, l'obligation pour les banques étrangères faisant affaire au Canada de traiter par l'intermédiaire de filiales dûment constituées en société, fait suite à une décision qui a été prise avant mon entrée en fonction.

J'ai toujours été assez à l'aise avec cette décision, en particulier lorsque la BCCC, la filiale canadienne de la BCCI, a fait faillite en 1992.

Nous avons constaté que, grâce aux mesures précoces que nous avons prises contre la filiale, les pertes encourues par les déposants canadiens de cette banque étaient probablement les plus faibles du monde par comparaison à celles qu'ont subi les clients des autres succursales et banques de la BCCI établis dans d'autres pays. Par conséquent, nous nous en sommes assez bien sortis et je suis satisfait du genre de contraintes qu'un organisme de réglementation peut imposer aux banques. Je constate que, dans les autres pays, les organismes de réglementation adoptent une attitude tout à fait opposée. Plutôt que de réglementer la filiale, ils estiment qu'en réglementant la succursale, ils auraient accès au crédit de la maison mère.

Je constate toutefois que le monde a changé, en particulier aux États-Unis où les banques canadiennes et les autres banques étrangères qui sont autorisées à ouvrir des succursales doivent subir un régime identique, voire même plus sévère que celui que nous imposerions à une filiale distincte. Les règles du jeu évoluent.

Mme Barnes: Vous semblez donc plus satisfait que je ne le croyais. Je pensais que vous vouliez passer au système des succursales.

M. Mackenzie: Je n'aurais aucune difficulté à passer au système des succursales, mais la structure que nous avons actuellement me convient. Le système en place nous a permis de faire face relativement bien à la seule faillite que nous ayons eue et nous a aidé matériellement, parce que c'était une entreprise distincte, dûment constituée en société.

Mme Barnes: Très bien.

Le président: Permettez-moi de rappeler à M^{me} Barnes que nous en avons parlé, en particulier avec la Banque de Hong Kong qui est la plus grande banque nommée à l'annexe II. Ce n'est pas une banque américaine. Je crois que son siège social se trouve à Londres, mais qu'elle fait affaire dans plusieurs pays. Les représentants de cette banque nous ont expliqué, je crois, que la banque appartenait à divers intérêts.

Ils nous ont expliqué que l'obligation d'obtenir une autorisation chaque fois qu'ils veulent ouvrir une nouvelle succursale constitue une contrainte au niveau de la planification. Ils n'ont jamais essuyé aucun refus, mais, lorsqu'ils établissent leur plan d'entreprise, ils doivent toujours tenir compte de la possibilité qu'on leur refuse le droit d'ouvrir une nouvelle succursale.

M. Mackenzie: Deux précisions. La première, c'est que les représentants de la Banque de Hong Kong connaissent très bien mon collègue M. Brassard. Il leur suffit de décrocher le téléphone et d'écrire une lettre pour régler cette question. Par ailleurs, cette exigence sera probablement modifiée au cours des prochaines négociations du GATT.

[Text]

The Chairman: Our research director can correct me if I'm wrong, but the other concern they raised was I believe that the asset level, at some point, not today, was a constraint. This may have been several years ago, when foreign banks were reaching the limit. With the consolidation or the retreat of the foreign banks, I gather this is not today a problem. I gather they believe it could become a problem.

Isn't that really what they said? That limit, as I understand it, will be removed under NAFTA, with respect to U.S. banks, but they're not a U.S. bank.

Mr. Mackenzie: That's right. It will, I'm informed, go away in a year or so under the GATT. In any event, the limit has been raised from time to time since 1982. We've had very few cases where the limit has in fact presented a major problem for them. Although there are one or two, including the one you mentioned, I think, where it did present a problem for awhile, I don't think it does today.

The Chairman: In the future it will not be a problem?

Mr. Mackenzie: It shouldn't be.

Mr. Ianno: The limit shouldn't be, or—

The Chairman: The limit will go away, you said, in about a year's time?

• 1115

Mr. André Brassard (Director of Rulings, Office of the Superintendent of Financial Institutions): The limit will go away. When what was negotiated in the Uruguay rounds comes into place, which I guess is a few months away, those limits will disappear.

The Chairman: The 12% will disappear then?

Mr. Brassard: That's right.

The Chairman: Will there be no limit at all then?

Mr. Brassard: That's right. It hasn't really been a constraint on the growth of those banks for a great number of years now. The 12% limit has not been a constraint for the industry as a whole. The actual amount of domestic assets is only about 8% to 9% compared to 12%, so there is a lot of room left there anyway.

The Chairman: Today?

Mr. Brassard: Today.

Mr. Ianno: Mr. Chairman, I have just one point: how can we make the system for schedule II banks be branches without hurting ourselves? How do we make it so that we don't face the problems you may be concerned about yet still get the additional access we require?

Mr. Mackenzie: I guess I've not addressed myself to that because I'm not sure it's a problem in reality. I understand, from an operating point of view, from the foreign banks' perspective, that it's a pain in the neck to have to operate like that.

Mr. Ianno: It's because of the cost factor of giving you the information.

[Translation]

Le président: Que notre directeur de recherche me reprenne si je fais erreur, mais je crois qu'ils ont mentionné que les contraintes relatives au niveau d'actifs autorisés ont posé problème à un moment donné. Cela se passait peut-être il y a plusieurs années, quand les banques étrangères étaient sur le point d'atteindre la limite. Je suppose que le problème n'existe plus depuis que les banques étrangères ont fusionné ou ont quitté le pays. Pour eux, je crois que cela pourrait représenter un problème.

C'est ce qu'ils nous ont dit, je crois. Il me semble que cette limite sera supprimée pour les banques américaines, en vertu de l'ALENA, mais il ne s'agit pas, dans ce cas précis, d'une banque américaine.

M. Mackenzie: C'est exact. Ce sera supprimé, me dit-on, dans un an environ, en vertu du GATT. De toute façon, cette limite a été augmentée à quelques reprises depuis 1982. Il est arrivé très rarement qu'elle crée véritablement des difficultés aux banques. Cela s'est peut-être produit une fois ou deux, y compris dans le cas de la banque que vous avez citée, mais je ne pense pas qu'il y ait de problème actuellement.

Le président: Et dans les années à venir?

M. Mackenzie: Il ne devrait pas y avoir de problème.

M. Ianno: La limite ne devrait-elle pas... .

Le président: Vous nous avez dit que la limite sera supprimée dans un an?

M. André Brassard (directeur, Interprétation, Bureau du surintendant des institutions financières): La limite sera supprimée. Au moment de l'entrée en vigueur des décisions prises au cours de l'Uruguay round. Je crois que les limites seront supprimées dans quelques mois.

Le président: La limite de 12 p. 100 en sera donc supprimée?

M. Brassard: En effet.

Le président: Il n'y aura donc plus de limite.

M. Brassard: C'est exact. Depuis plusieurs années, cette contrainte ne gêne pas la croissance de ces banques. Pour l'industrie dans son ensemble, cette limite de 12 p. 100 n'a pas constitué une contrainte. Les actifs internes ne représentent que 8 à 9 p. 100, alors que la limite est de 12 p. 100. Il reste donc une grande marge.

Le président: Actuellement?

M. Brassard: Oui, actuellement.

M. Ianno: Monsieur le président, j'aimerais vérifier un détail: comment pouvons-nous, sans nous faire du tort à nous-même, appliquer le système qui exige que les banques citées à l'annexe II soient des succursales? Comment devons-nous nous y prendre pour éviter les problèmes qui nous préoccupent tout en bénéficiant de l'accès supplémentaire dont nous avons besoin?

M. Mackenzie: Je ne me suis pas vraiment arrêté à cette question, parce que je ne pense pas que ce soit un vrai problème. Je veux bien croire que cela complique le fonctionnement des banques étrangères.

M. Ianno: Parce que l'obligation de vous fournir des renseignements leur occasionne des coûts.

[Texte]

Mr. Mackenzie: Well, they have to have Canadian directors; they have to have audits; they have to have the normal kind of administrative structure you need to operate a separate corporation.

Mr. Ianno: Those would be the same for the Royal Bank versus a small investment.

Mr. Mackenzie: Yes.

Mr. Ianno: So for them, it's in a sense a deterrent the way it exists now.

Mr. Mackenzie: They don't like paying costs when they don't think it adds value.

Mr. Ianno: If we thought about going to a branch system, what levers should we put in place to protect Canadians yet still get the investment we require?

Mr. Mackenzie: I don't think a great deal would have to be done. I'm not sure that this is *prima facie* a safety and solvency issue.

Mr. Ianno: If you don't mind informing me, because I am not aware, what is the problem? Why was it put in place that way?

Mr. Mackenzie: It was put in place because the Liberal government of the day was very concerned about American banks moving into Canada and taking over the market.

Mr. Ianno: So now through GATT, that should be no problem.

Mr. Mackenzie: So many things have changed since then that I am not sure these same concerns are there. However, I think the art of politics is poker playing. You're dealing with the Americans. The Americans have a lot of rules. They want change on this. I'm not inclined that I wouldn't try to get something in return.

Mr. Ianno: Fine, let's play politics with the Americans. What about the rest? Are they the same?

Mr. Mackenzie: Yes, the same thing.

Mr. Ianno: So we don't have access, our banks don't have access to—

Mr. Mackenzie: We get into discussions about reciprocity and that's a whole separate discussion.

The Chairman: Reciprocity is a legitimate issue, but our committee's primary concern is access to capital for small businesses. The banks say they don't want to be regulated but they welcome competition. If they welcome competition, sure, we can engage in poker playing and wait until... The United States has a jungle there, with thousands of banks and x number of regulators. Everybody wants to regulate the banks there, states. We'll never get reciprocity, but it's a non-issue vis-à-vis the U.S. because the limits are going out anyway as a result of—

Mr. Mackenzie: No, but they like interstate banking.

The Chairman: Pardon me?

[Traduction]

M. Mackenzie: Elles doivent avoir des administrateurs canadiens, se plier à des vérifications et se doter de toute la structure administrative obligatoire pour exploiter une société à part entière.

M. Ianno: Ce serait la même chose pour la Banque royale que pour un petit investisseur.

M. Mackenzie: Tout à fait.

M. Ianno: Par conséquent, cette règle a pour effet de les décourager.

M. Mackenzie: Les banques n'aiment pas déboursier de l'argent pour rien.

M. Ianno: Si nous adoptons le système des succursales, quels sont les leviers que nous devrions mettre en place pour protéger les Canadiens, tout en obtenant les investissements dont nous avons besoin?

M. Mackenzie: À mon avis, il n'y aurait pas grand-chose à faire. Je ne suis pas certain que ce soit de prime abord une question de sécurité et de solvabilité.

M. Ianno: Je ne connais pas bien les détails. Pouvez-vous me dire quel est le problème? Pourquoi avons-nous adopté une telle réglementation?

M. Mackenzie: À l'époque, le gouvernement libéral avait adopté cette réglementation parce qu'il craignait que les banques américaines envahissent le marché canadien.

M. Ianno: Mais maintenant, avec le GATT, le problème ne se pose plus.

M. Mackenzie: Il y a tellement de choses qui ont changé depuis, que les problèmes ne sont plus les mêmes. Mais vous savez, la politique, c'est comme le poker. Nous traitons avec les Américains, qui eux-mêmes ont beaucoup de règlements. Ils veulent modifier cette règle. Je suis bien décidé à obtenir quelque chose en échange.

M. Ianno: Très bien, jouons à la politique avec les Américains. Et le reste, est-ce que c'est la même chose?

M. Mackenzie: Oui, la même chose.

M. Ianno: Par conséquent, nous n'avons pas accès, nos banques n'ont pas accès à. . .

M. Mackenzie: Nous négocions la réciprocité, mais c'est une question tout à fait à part.

Le président: La réciprocité est un enjeu tout à fait légitime, mais notre comité s'intéresse principalement à l'accès des petites entreprises aux capitaux. Les banques affirment qu'elles ne veulent pas être réglementées et qu'elles acceptent volontiers la concurrence. Si c'est le cas, nous pouvons jouer au poker et attendre que... Aux États-Unis, c'est une véritable jungle: il y a des milliers de banques et je ne sais combien d'organismes de réglementation. Aux États-Unis, tout le monde veut réglementer les banques. Nous n'obtiendrons jamais la réciprocité, mais la question ne se posera plus avec les États-Unis, puisque les limites seront bientôt éliminées. . .

M. Mackenzie: Non, mais les Américains aiment les opérations bancaires inter-États.

Le président: Comment?

[Text]

Mr. Mackenzie: Glass-Steagall and interstate banking are the issues.

The Chairman: Our research director is of the opinion that they are not going to change that because of reciprocity in Canada.

Mr. Mackenzie: I agree.

The Chairman: They'll change it for their own domestic reasons. We have our own domestic reasons for perhaps wanting competition in our system.

Mr. Mackenzie: I will tell you, sir, in my judgment—and it is a business judgment, I admit—you are more likely to get attention to small business if they operate as subsidiaries than as branches.

The Chairman: Why?

Mr. Mackenzie: Once they operate as branches they will be totally controlled from Paris, New York, London, Chicago or wherever. Now they are required, as I said, to have independent Canadian directors. They are required to have their own separate structures and so forth. Whether they do or not completely, it's a bit ambiguous, the degree of autonomy that they have.

• 1120

My reading would be, watching the way world banks operate, that once they operate internationally, banks look after the big.

Mr. Mills (Broadview—Greenwood): Even domestically.

The Chairman: Perhaps, but they also have a culture that may be beneficial in some respects also.

Mr. Mackenzie: I personally don't see where the present corporate structure impedes that.

The Chairman: Again, according to the witnesses from the Hongkong Bank, they said that the subsidiary requirement for them, because they've reached a certain size, is not a difficulty, but for start-ups, for foreign banks that are basically small banks, the subsidiary requirement might impose prohibitive costs. Would you agree with that?

Mr. Mackenzie: All I'm saying to you, sir... I'm not taking a position for or against this, but there are a number of other issues, including income tax issues, that you might want to address and funding issues you might want to address. I think the funding issue is maybe the big one, because I think you could make a case that operating through branches makes it much easier for them to do some of the funding that they would like to do.

The Chairman: What do you mean by—

Mr. Mackenzie: More flexible.

Mr. Ianno: That's more of a positive. Of course, that's what we're trying to find, without getting rid of the negatives that you foresee. That's why I was asking you to tell us what parts we can change to make it beneficial to Canadians and still keep in place the parts that will protect Canadians without saying yes, but. . .

[Translation]

M. Mackenzie: Les véritables enjeux ce sont Glass-Steagall et les opérations bancaires inter-États.

Le président: Notre directeur de recherche pense que les Américains ne vont pas modifier cette règle à cause de la réciprocité avec le Canada.

M. Mackenzie: Je suis d'accord.

Le président: Ils vont la modifier pour leurs propres besoins. D'un autre côté, nous avons nos propres raisons d'introduire de la concurrence dans notre système.

M. Mackenzie: Si vous voulez que je vous donne un avis technique, je crois que l'on obtiendra plus facilement l'attention des petites entreprises si elles fonctionnent sous forme de filiales plutôt que sous forme de succursales.

Le président: Pourquoi?

M. Mackenzie: Dès lors qu'elles deviennent des succursales, elles tombent entièrement sous la coupe de Paris, New York, Londres, Chicago, etc. Désormais, comme je l'ai dit, ces succursales doivent avoir des administrateurs canadiens, ainsi que des structures distinctes, etc. La réglementation est ambiguë et on ne sait pas exactement le degré d'autonomie dont elles disposent.

Si l'on observe la façon dont fonctionnent les banques, on s'aperçoit qu'elles visent gros dès qu'elles se lancent sur le marché international.

M. Mills (Broadview—Greenwood): Sur le marché intérieur aussi.

Le président: Peut-être, mais elles créent peut-être, par ailleurs, un climat qui a des retombées positives.

M. Mackenzie: Personnellement, je ne crois pas que la structure actuelle empêche l'instauration d'un tel climat.

Le président: D'après les témoins de la Banque de Hong Kong, le principe de la filiale ne pose pas vraiment de problèmes pour eux, puisque leur banque a une certaine taille; toutefois, pour les petites banques étrangères, cette obligation risque d'entraîner des frais prohibitifs. Est-ce que vous partagez ce point de vue?

M. Mackenzie: Tout ce que je peux vous dire, c'est que je ne prend position ni pour, ni contre. Il y a d'autres questions, telles que l'impôt sur le revenu et le financement, sur lesquelles vous aimeriez peut-être vous pencher. Le financement est peut-être une question importante, car je pense que l'on peut arguer que les succursales facilitent les opérations pour certains types de financement.

Le président: Qu'entendez-vous par là?

M. Mackenzie: Les banques ont plus de flexibilité.

M. Ianno: Cela me paraît être un avantage. D'ailleurs, c'est ce que nous recherchons, sans éliminer les aspects négatifs que vous entrevoyez. Voilà pourquoi je vous demanderais de nous indiquer quels étaient les éléments que nous devrions changer pour rendre le système plus avantageux pour les Canadiens, tout en maintenant les éléments qui nous protègent; et sans avoir à dire oui, mais. . .

[Texte]

[Traduction]

Mr. Shepherd: I wanted to get back to where we started off. What is a reasonable level of lending to small business? I heard you say that small business or big business doesn't mean much to you. But if I showed you a balance sheet of a bank that had 90% of their assets in loans to fishermen in Newfoundland who grossed under \$25,000, I think it would be a concern to the depositors. So in reality there must be a certain acceptable level of loans to small and medium-sized business.

Mr. Mackenzie: No.

Mr. Shepherd: It wouldn't bother you to see a balance sheet with that kind of loan structure?

Mr. Mackenzie: Let me tell you, the history of Canadian banking going back 150 years is a history built on the broken bones of small local banks that did exactly what you said. Local regional banking has never been a winner in this country, for whatever reasons. One of the reasons is that by the very nature of our country... If you're in Newfoundland you're going to have a preponderance of fishermen with some miners and loggers as your clientele. In other areas... In Saskatchewan you're going to have a preponderance of agricultural and farm producers and so forth. So you do build up concentrations industrially or by class of customers, so you are not able to disperse your risks. That's not the situation we're looking at today in Canada.

Mr. Shepherd: But getting back to the original question, if you look at statistics of businesses grossing under x number of dollars and more incidents of failure and so forth, they must be features. You could actually have a national bank here that loaned exclusively to small business, and by that analysis you might put them on a higher risk rating than somebody that was more dispersed.

Mr. Mackenzie: Speaking as somebody who is concerned about safety and soundness, if we had a bank in the system that lent exclusively to small business, across the country, a dispersion of risks, different geographical parts of the country, dispersion of risks by industry and so forth and so on, a sound capital base, good risk management practices, I'm not going to bother. I'd be quite happy.

Mr. Shepherd: Unless they're all invested in real estate.

Mr. Mackenzie: Unless they're all invested in real estate, yes.

Mr. Shepherd: What we're groping for is some kind of a way to judge that reasonability aspect. If I looked at economic activity in Canada and took the percentage that was allocated to small and medium-sized business, would that be a reasonable threshold to try to target our chartered banks towards?

M. Shepherd: J'aimerais revenir au point de départ. Quel est le niveau raisonnable de prêt que l'on peut consentir à une petite entreprise? Je vous ai entendu dire que pour vous, il n'y a guère de différence entre une grande et une petite entreprise. Pourtant, je crois que cela ne ferait pas plaisir aux déposants de lire sur un bilan que 90 p. 100 des actifs de leurs banques sont composés de prêts à des pêcheurs de Terre-Neuve dont le chiffre d'affaires est inférieur à 25 000\$. Par conséquent, dans la réalité, il faut imposer une certaine limite acceptable aux prêts consentis aux petites et moyennes entreprises.

M. Mackenzie: Absolument pas.

M. Shepherd: Vous n'auriez absolument aucune inquiétude face à un tel bilan?

M. Mackenzie: Les banques canadiennes existent depuis 150 ans; elles se sont construites sur les cendres des petites banques locales qui ont appliqué exactement ce que vous préconisez. Les banques locales ne sont jamais parvenues à s'en sortir au Canada, pour toutes sortes de raisons. Une d'entre elles étant la nature même de notre pays... Une banque installée à Terre-Neuve aura dans sa clientèle une majorité de pêcheurs, quelques mineurs et des bûcherons. Dans d'autres régions... En Saskatchewan, par exemple, les clients seront surtout des agriculteurs et des exploitants agricoles. Par conséquent, les banques dont la clientèle est caractérisée par des concentrations dans certains secteurs industriels ou certaines catégories de métiers ne peuvent pas répartir leurs risques. La situation actuelle au Canada est différente.

M. Shepherd: Revenons à la question. Il faut bien tenir compte des statistiques faisant état d'entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur à un certain niveau et de plus nombreux cas de faillites, etc. On pourrait créer une banque nationale qui prêterait exclusivement aux petites entreprises et qui aurait un taux de risque plus élevé que les autres banques à la clientèle plus variée.

M. Mackenzie: Pour quelqu'un comme moi qui doit se soucier de la sécurité et du bon ordre, il serait idéal de disposer d'une banque qui aurait pour mission de prêter de l'argent à toutes les petites entreprises du pays; qui pourraient étaler les risques selon les régions et selon les secteurs industriels; qui disposeraient d'une bonne base de capital et appliqueraient de bons principes de gestion du risque.

M. Shepherd: Sauf si elles investissaient dans l'immobilier.

M. Mackenzie: Oui, évidemment.

M. Shepherd: Nous essayons d'évaluer cette rationalité. Est-ce qu'il serait raisonnable de fixer comme objectif à une banque à charte le pourcentage de l'activité économique canadienne attribuée aux petites et moyennes entreprises?

M. Mackenzie: Comme je l'ai dit ce matin, j'hésite un peu à fixer les quotas ou les objectifs sous forme de pourcentages à imposer aux banques. Une fois qu'on impose des quotas, j'ai l'impression qu'on ne peut pas prendre de bonnes décisions en matière de crédit.

Mr. Mackenzie: As you heard me say earlier this morning, I tend to be a bit resistant to setting out quotas or targets as percentages to go into in this sector or that sector by the banking industry. I have this uneasy feeling that once you set quotas you distort good credit judgment somehow.

[Text]

Mr. Shepherd: One of your arguments was the dispersion of risk. Obviously when you lend to small businesses, the smaller they are the greater the dispersion of risk.

Mr. Mackenzie: I have absolutely no problem with banks lending to small businesses provided they are sound. In this respect, the distinction was made by another of your witnesses and in my opinion banks should not advance capital to small business. They should advance credit, and that's a big difference.

Mr. Mills: Mr. Mackenzie, I'd like to pick up on the question Mr. Zed asked earlier about the accountability on behalf of consumers, whether they are individuals or small businesses.

I raised this question with you during your last appearance during the review of Bill C-40, the Bank Act. We put an amendment into the bill that was supposed to create an opportunity for small businesses to appeal to the superintendent of financial institutions if they felt their banks were not treating them fairly. One of the features of that amendment was if the appeal proved the bank was not supporting that business and the claim was justified, the bank would have its name listed in the annual report. We debated this in the House and the government accepted the amendment. It passed, and somehow it seems that amendment to the legislation didn't find its way into the operation of the superintendent's office.

I raised that issue at the last meeting. Was there any opportunity for you to review it? Has your view changed at all? Even though that amendment seemed to pass in the House, is there some way it just didn't get into the regulation side of the superintendent's office?

Mr. Mackenzie: I will defer to my colleague because of his knowledge of the Bank Act, but I am not aware of that as a requirement of this office. It's not there as far as I'm concerned.

Mr. Mills: It's in Hansard. The government accepted and passed it. I just don't understand why it's—

Mr. Brassard: Maybe there was a misconception about what was intended. As far as we can see, we have to go by what was passed. I don't think what was passed required the names of banks with complaints against them to be published. I think it requires the banks to provide some statistical information and set up some complaint-handling mechanisms, which they are doing.

Maybe at an earlier stage in the discussion of these measures some people had other things in mind, but at the end of the process what found its way into the legislation is what we have to administer.

Mr. Mills: That amendment was accepted, and obviously didn't find its way into the operation of the superintendent's office. So as of today, there's no appeal mechanism in the Bank Act for the consumer.

Mr. Brassard: I don't recall the intention was for the superintendent to, as you suggest, be an appeal mechanism and have the power to settle disputes.

[Translation]

M. Shepherd: Un des arguments que vous avez avancé portait sur l'étalement du risque. Il est certain que dans le cas des prêts aux petites entreprises, plus elles sont petites, plus l'étalement du risque est grand.

M. Mackenzie: Je ne vois absolument aucun problème à ce que les banques prêtent aux petites entreprises, pourvu qu'elles soient saines. À ce sujet, un autre de vos témoins a établi une distinction et, à mon avis, les banques ne devraient pas avancer des capitaux aux petites entreprises, mais plutôt leur offrir du crédit. C'est une grande différence.

M. Mills: Monsieur Mackenzie, j'aimerais revenir à la question soulevée un peu plus tôt par M. Zed relativement à l'obligation de rendre compte aux consommateurs, qu'ils s'agissent de particuliers ou de petites entreprises.

Je vous avais posé cette question la dernière fois que vous avez comparu, au moment de l'examen du projet de loi C-40, la Loi sur les banques. Nous avons déposé un amendement qui était censé permettre aux petites entreprises de faire appel auprès du surintendant des institutions financières, lorsqu'elles estiment ne pas être traitées de manière équitable par les banques. En vertu de cet amendement, le nom de la banque doit être cité dans le rapport annuel si le jugement rendu en appel confirme que la banque a refusé son appui à l'entreprise. Nous en avons débattu à la Chambre, et le gouvernement a adopté l'amendement. Malgré la modification de la loi, qui semble que le Bureau du surintendant n'ait pas changé sa façon de faire.

J'ai soulevé cette question au cours de la dernière réunion. Avez-vous eu l'occasion d'examiner la modification? Avez-vous changé votre façon de procéder? Se peut-il qu'un amendement adopté par la Chambre n'ait eu aucun effet sur la réglementation qu'applique le Bureau du surintendant?

M. Mackenzie: Je vais laisser à mon collègue le soin de répondre parce qu'il connaît mieux que moi la Loi sur les banques; je ne pense pas, toutefois, que cette exigence soit appliquée par le bureau. À ma connaissance, il n'y a rien de tel.

M. Mills: C'est dans le Hansard. Le gouvernement a accepté l'amendement et il l'a adopté. Je ne comprends pas pourquoi. . .

M. Brassard: C'est peut-être une erreur d'interprétation. Nous nous en tenons strictement au texte de la loi, et je ne pense pas que la loi exige la publication du nom des banques contre lesquelles des plaintes sont déposées. Il me semble que la loi exige que les banques fournissent des statistiques et mettent sur pied des mécanismes d'examen des plaintes. C'est d'ailleurs ce qu'elles font.

Il est possible qu'au départ certaines personnes avaient autre chose en tête; nous nous contentons, quant à nous, d'administrer le processus prévu par la loi.

M. Mills: Cet amendement a été accepté et je constate en effet qu'il n'a entraîné aucun changement au niveau des opérations du Bureau du surintendant. Par conséquent, la Loi sur les banques ne prévoit actuellement aucun mécanisme d'appel pour le consommateur.

M. Brassard: Je ne crois pas que l'intention du législateur ait été, comme vous le prétendez, de doter le Bureau du surintendant d'une fonction d'appel et de lui donner le pouvoir de régler les différends.

[Texte]

[Traduction]

Mr. Mills: Could you do me a favour and go back over those debates and the vote in Parliament and let me know? I was there and participated in the debate. We voted on the amendment and the government accepted the amendment. Now, when nothing's happening, I feel once again maybe some of the things we do in the House of Commons are a total waste of time.

M. Mills: Pourriez-vous examiner le compte rendu des débats et du vote au Parlement afin de me dire ce que vous en pensez? J'étais là moi-même, et j'ai participé au débat. Il y a eu un vote et l'amendement a été accepté par le gouvernement. Si rien n'a changé, j'ai l'impression une fois de plus que nous perdons royalement notre temps à la Chambre des communes.

• 1130

Mr. Mackenzie: Mr. Mills, we will look at that record; but as far as I know, we work with the Bank Act as it is.

M. Mackenzie: Monsieur Mills, nous allons relire le procès-verbal, mais, à ma connaissance, nous appliquons la Loi sur les banques telle qu'elle se présente actuellement.

Mr. Mills: But I'm working on the premise that this amendment to the Bank Act, which the government accepted, is part of what you should be following.

M. Mills: J'estime quant à moi que l'amendement adopté par le gouvernement devrait faire partie intégrante du texte que vous appliquez.

Mr. Mackenzie: As far as I know, it isn't in the Bank Act. It's not a question of our interpretation.

M. Mackenzie: À ma connaissance, les dispositions auxquelles vous faites allusion ne sont pas dans la loi. C'est une question d'interprétation.

Mr. Mills: Could you please research that and let me know exactly what your interpretation is of that amendment? It would be great if you could tell me in your interpretation the amendment, as it was proposed, was in some mysterious way defeated or not put into the regulation. If that in fact is the case, we're sitting right now with the Superintendent of Financial Institutions.

M. Mills: Pourriez-vous faire des recherches à ce sujet et me faire savoir exactement quelle est votre interprétation de cet amendement? D'après votre interprétation, nous saurons si l'amendement que nous avons proposé a été mystérieusement mis de côté ou négligé par le règlement. C'est le moment où jamais, puisque vous êtes le surintendant des institutions financières.

Somehow our Liberal amendment in opposition got scuppered and we're all working on the premise that it was accepted. Therefore we'd better go back to that, because we all believed in it then. There's no accountability right now to the consumer or to the small business person other than the self-imposed one by the banks, and we all know how effectively those internal mechanisms are working.

Il semble donc que l'amendement proposé par l'Opposition libérale ait été éliminé, alors que nous étions tous persuadés qu'il avait été accepté. Si tel est le cas, on ferait bien d'y revenir, parce que c'est un amendement qui avait la faveur de tous. Pour le moment, il n'existe aucun mécanisme externe exigeant que les banques rendent des comptes aux consommateurs et aux petites entreprises. La seule réglementation en ce sens est celle que les banques s'imposent elles-mêmes, et nous connaissons tous l'efficacité de ces mécanismes internes.

Thank you, Mr. Chairman.

Merci monsieur le président.

The Chairman: May I put a question or two to you, Mr. Mackenzie?

Le président: Monsieur Mackenzie, puis-je vous poser une ou deux questions?

I want to come back to the question of statistics. We understand you do not collect statistics on lending to small business as a particular sector. Who would be the best agency of government to collect those statistics? Would it be yourself? Would it be the Bank of Canada? Would it be Statistics Canada? Statistics Canada is in the statistics business and has the obligation to produce statistics regarding the operations of businesses across the country, in general terms.

J'aimerais revenir aux statistiques. Il semble que vous ne récoltiez pas de statistiques sur le secteur particulier des prêts aux petites entreprises. Quel serait l'organisme gouvernemental le mieux placé pour recueillir ces statistiques? Serait-ce votre bureau? La Banque du Canada? Ou bien Statistique Canada? De manière générale, c'est le travail de Statistique Canada de recueillir des statistiques sur les activités commerciales au Canada.

If we wanted statistics based on lending to small business, on employment for businesses with fewer than 50 or 100 employees, or on revenues of less than \$1 million or \$5 million, who would be best positioned to develop those statistics? All of the banks have said they would be prepared to work with government to develop such statistics. Which government agency would be in the best position to develop these statistics and be charged with the responsibility, if you will, of collating them and reporting on them eventually?

Quel serait l'organisme le mieux placé pour nous fournir des statistiques sur les prêts aux petites entreprises, sur l'emploi dans les entreprises de moins de 50 ou 100 employés, ou sur les recettes de moins d'un million ou cinq millions de dollars? Toutes les banques ont affirmé qu'elles seraient prêtes à collaborer avec le gouvernement pour recueillir de telles statistiques. Quel organisme gouvernemental sera le mieux placé pour collecter de telles statistiques, et se voir attribuer la tâche de les réunir et d'en présenter un compte rendu?

Mr. Mackenzie: I would think it would be either Stats-Can or the Bank of Canada.

M. Mackenzie: À mon avis, ce serait soit Statistique Canada, soit la Banque du Canada.

[Text]

I should tell you for the last several years we have been working on a committee group with the CDIC, Stats Canada and the Bank of Canada to integrate the financial report and other reporting for the banking system to avoid duplication, maintain it effectively and so forth. It would seem to me Stats Canada is part of that exercise.

The Chairman: Fine. If you've been working on it and if any progress you've been making is public information, it would be very useful to us. We would appreciate having it.

Mr. Mackenzie: As far as I know, they did not address this particular issue. The banking reporting procedures are in place now, the trust company is coming in shortly and we have a different reporting structure for life insurance. I'm just trying to think of what documentation might be useful to you, because I don't know if the committee as such got into that much detail other than setting out the principles of operation.

The Chairman: We've had a tremendous difficulty with statistics. The banks argue the stats produced by the Bank of Canada showing, for example, loan authorizations less than \$200,000 or \$500,000 are partial or only present an incomplete picture of lending to small businesses.

• 1135

The figures you provided to us, which show lending by certain sectors of the economy over the course of the past several years, the banks argued that those figures... We had the Bank of Montreal say that they increased lending to small and medium-sized businesses throughout the recession, from 1990 to 1993, as a result of a strategic decision to increase lending to that sector, or to target that sector, so they say they are up by 50%. We haven't been able to collate all this information and it is very disparate and different but if you take what the banks tell us it would lead to the conclusion that lending has increased dramatically throughout the recession which belies the statistics you provided to us. So we really are at a loss to try to figure this all out.

Mr. Mackenzie: I have sympathy for your frustrations, sir, but that information, routed through the Bank of Canada, may be your best source. And the best source to make amendments to it.

The Chairman: All right. Coming back to the questions about the complaints-handling mechanism, all of the members have received copies of letters the committee has received or letters that have been addressed to me as chairman. We have received some letters which suggest certain banks have acted in an unethical manner, have engaged in misrepresentations, failure to live up to promises, fraud, alleged civil and criminal grounds. I have called some of these people back and I have said to them that their recourse is really through the courts if they have allegations of this nature to make.

They have asked me whether there is anything in the Bank Act which states that banks have to act in an ethical fashion, or not engage in misrepresentations, or live up to their promises. Again, my seat of the pants answer is no, my understanding is that there are contractual engagements or arrangements, that they have to resort to the laws of general application. Is this correct? The response I have given to people, is it correct? Is there anything in the Bank Act to govern such conduct on the part of the banks?

[Translation]

Depuis quelques années, nous faisons partie d'un comité réunissant la SADC, Statistique Canada et la Banque du Canada, qui a pour tâche d'intégrer les rapports financiers et autres pour les besoins du système bancaire, afin d'éviter les doubles emplois, et assurer un fonctionnement efficace, etc. Il me semble que Statistique Canada pourrait faire l'affaire.

Le président: Très bien. Puisque vous travaillez là-dessus, il nous serait très utile d'être tenus au courant de vos progrès, si ces informations sont publiques.

M. Mackenzie: À ma connaissance, nous n'avons pas abordé cette question. La procédure de compte rendu des banques est établie; celle des sociétés de fiducie le sera très prochainement, et nous avons une structure de compte rendu différente pour les assurances-vie. Je ne sais pas quel genre de documentation vous serait utile, car je ne sais pas si le comité s'est intéressé à des détails autres que les principes de fonctionnement.

Le président: Nous avons eu énormément de difficulté avec les statistiques. Les banques prétendent que les statistiques produites par la Banque du Canada relativement, par exemple, aux autorisations de prêts de moins de 200 000 ou 500 000 dollars, ne présentent qu'un tableau incomplet des prêts aux petites entreprises.

Vous nous avez présenté des chiffres faisant état des prêts accordés depuis plusieurs années à certains secteurs de l'économie. Les banques prétendent que ces chiffres... La Banque de Montréal affirme qu'elle a augmenté ses prêts aux petites et moyennes entreprises pendant toute la récession, de 1990 à 1993, à la suite d'une décision stratégique d'augmenter les prêts dans ce secteur ou de cibler ce secteur. D'après elle, les prêts ont augmenté de 50 p. 100. Nous n'avons pas été en mesure de colliger toutes ces données qui sont très disparates et variés; si l'on en croit les banques, on peut en conclure que les prêts ont augmenté considérablement pendant la récession, contrairement à ce qu'indique les statistiques que vous nous avez fournies. Aussi, nous avons bien du mal à démêler le vrai du faux.

M. Mackenzie: Je comprends vos frustrations, mais les données qui proviennent de la Banque du Canada constituent votre meilleure source d'information. C'est également la meilleure source pour apporter des modifications.

Le président: Très bien. Revenons au mécanisme d'examen des plaintes. Le comité a distribué à tous ses membres des exemplaires des lettres qu'il a reçu, ou qui ont été adressées au président. Nous avons reçu des lettres accusant certaines banques d'agir de manière immorale, d'avoir fourni des informations trompeuses, de n'avoir pas respecté leurs promesses; les accusant également de fraudes et d'infractions civiles et criminelles. J'ai communiqué avec certaines des personnes qui nous ont écrit pour leur dire que leur seul recours était les tribunaux en cas d'allégation de cette nature.

Ces personnes m'ont demandé si la Loi sur les banques imposait une certaine éthique aux institutions financières ou leur interdisait de présenter des informations trompeuses ou de ne pas respecter leurs promesses. Personnellement, j'ai l'impression que non; qu'en cas d'engagements ou d'arrangements contractuels, il faut se retourner vers les lois d'application générale. Est-ce que vous êtes de mon avis? Est-ce que la Loi sur les banques contient des dispositions concernant la conduite des banques?

[Texte]

Mr. Mackenzie: As a general matter, I would agree with your interpretation.

André, do you want to comment?

Mr. Brassard: No.

The Chairman: We have received a letter from an independent arbitrator who has suggested our committee look at non-legal dispute settling mechanisms. Is this something you have suggested to clients, small businesses or others, who have had difficulties with the banks? Do you feel this is an avenue which is worth exploring?

Mr. Mackenzie: It may be. We've not suggested it.

The Chairman: You have not suggested it.

Could you tell us what happened during the recession, in the past three or four years, as the economy went into a recession? Loan losses increased. You may have gotten concerned. You did get concerned, I imagine. Apart from telling banks to be careful about commercial real estate and capital. . . apart from telling them to stay within concentration limits, what kind of concerns would you have expressed to the banks as the economy went into a recession and the loan losses increased?

Mr. Mackenzie: A couple of things there. First of all, back when I started this job seven or eight years ago, before the recession came in, at that time we were very concerned about a number of things. We were concerned with the capital levels in the bank. We were concerned about the state of the loans to Brazil, Mexico, Argentina, Venezuela and a few other countries like that. We were very anxious and I think we were successful in getting the banks to write those assets down to a reasonable market valuation and so forth. We wanted to be sure that was in place and those problems were behind them and at the same time they were embarking on a capital strategy to build capital in anticipation of what we began to see in 1988 and 1989 as the upcoming real estate problem. So we were working on that. That's one aspect.

The second thing we did was greatly strengthen and toughen up the accounting rules. I make it crystal clear that once a loan got to a certain point of non-performance the hit was taken and interest was reversed and that sort of thing, and that fee income that we used to up-front was deferred and amortized over appropriate periods, and a bunch of things like that.

Thirdly, we intensified our use of credit consultants looking at the loan book so that things were not going beyond recommendations. We were saying on loan *x* you should provide. . . and we would make judgments about whether it should be a 10% loss provision or a 20% or whatever. But time and again these lists that we would make of loans we were addressing bank by bank as to evaluations, as we did with some of their security holdings.

[Traduction]

M. Mackenzie: De manière générale, je suis d'accord avec votre interprétation.

André, avez-vous quelque chose à ajouter?

M. Brassard: Non.

Le président: Un arbitre indépendant nous a écrit pour suggérer à notre comité d'envisager des mécanismes non juridiques de règlements des différends. Est-ce une formule que vous avez suggéré aux consommateurs, particuliers ou petites entreprises, qui ont eu des difficultés avec les banques? Pensez-vous qu'il s'agit-là d'une possibilité qui vaut la peine d'être examinée?

M. Mackenzie: C'est possible. Nous n'avons fait aucune proposition en ce sens.

Le président: Vous n'avez rien suggéré de tel.

Pouvez-vous nous dire ce qui s'est passé pendant la récession, au cours des trois ou quatre dernières années, lorsque l'économie est entrée en récession? Il y a eu une augmentation des pertes sur prêts. Je suppose que cela vous a inquiété. Vous avez probablement conseillé aux banques d'être prudentes vis-à-vis de l'immobilier et des investissements. . . Vous leur avez probablement conseillé de respecter les limites de concentration; quelles sont les inquiétudes que vous avez exprimées aux banques lorsque l'économie est entrée en récession, et que les pertes sur prêts ont augmenté?

M. Mackenzie: J'ai plusieurs choses à vous dire à ce sujet: premièrement, lorsque je suis entré en fonction, il y a sept ou huit ans, avant la récession, nous étions très préoccupés par un certain nombre de choses. Une de nos préoccupations concernait le niveau des capitaux dans les banques. L'état des prêts au Brésil, au Mexique, à l'Argentine, au Venezuela et dans certains autres pays était une autre de nos inquiétudes. Nous étions très inquiets et je pense que nous avons réussi à inciter les banques à ramener ces actifs à des montants raisonnables. Nous voulions nous assurer que tout cela était en place, qu'elles avaient réglé tous ces problèmes et qu'elles se lançaient dans une stratégie d'investissement, afin de se constituer un capital en prévision du problème que nous voyions se dessiner dans le secteur immobilier en 1988-1989. Voilà donc un des aspects sur lesquels nous avons insisté.

• 1140

La deuxième chose que nous avons faite, c'est de renforcer considérablement les règles de comptabilité. J'ai établi clairement que dès qu'un prêt cessait d'être productif, il fallait immédiatement prendre des mesures et effectuer une contre passation d'intérêt, reporter les frais initiaux de commission et les amortir sur une période appropriée.

Troisièmement, nous avons fait appel plus souvent aux conseillers en crédit pour vérifier le registre de prêt et voir si nos recommandations étaient bien respectées. Nous avons exigé des provisions pour pertes de 10 ou 20 p. 100 sur certains prêts. De temps à autre, nous établissions des listes de prêts à évaluer dans chacune des institutions bancaires, comme nous le faisons dans le cas des portefeuilles de valeurs mobilières.

[Text]

[Translation]

Fourthly, we were very concerned, and this may be part of the perspective you're getting, that they really strengthen up their credit risk management processes to involve board committees and set appropriate policies and to develop warning systems and watch lists so they were not getting losses as a matter of surprise. Five years ago the banks were hitting a lot of losses that they didn't even know themselves were coming at them. Now the only losses they're getting are coming out of their watch list. So that's an improvement.

Finally, sir, we have been very strong on involving or ensuring that the boards of directors or the audit committees—in particular the boards of directors—of each of these banks was involved in the risk management process and was involved most particularly nowadays in making sure that whatever recommendations or findings or observations or requirements that we're laying on in fact are dealt with.

So there has been a whole host of activity here.

The Chairman: So you're telling us the environment really has changed, that of course as we move through an economic cycle circumstances change, that you had a much greater concern for safety, if you will, and for warnings, as you mentioned. That to me seems to be a fairly realistic explanation. We didn't get that kind of a feeling, though, from talking to the banks. They admitted they're not perfect, that they have problems with lending to small businesses, but I have one example of what they told us, and it's very hard to reconcile what you're saying with what we heard. I have one quote from the TD Bank, which said, "we have not issued instructions to tighten up credit to any sector of the economy, with one exception", and they referred to commercial real estate or speculative real estate in the Toronto area—or maybe not in the Toronto area, but in general. Another bank told us, I remember distinctly, their loan officers had not been given instructions to stay away from any sector of the economy. How do we reconcile the kinds of realities you have described to us with these comments from the banks?

Mr. Mackenzie: First of all, and I think I've said this earlier, it has not been part of our set of instructions in improving risk management that they should avoid certain industries, with the exception that we were concerned about these foreign debts in Brazil, Mexico, and so forth, and we were concerned with commercial real estate, and we did raise some concerns about some of the structured take-over transactions and financings of buy-outs and that sort of thing. But what they told you is not necessarily inconsistent with what I've said.

The Chairman: That's right, and I appreciate that.

Mr. Mills: Mr. Chairman, thanks to our senior policy adviser, we have a copy of the Bank Act, and section 456. . . I think it's important that I read it into the record, because it has to do with this consumer complaint section.

Quatrièmement, nous avons vraiment insisté—et c'est peut-être là où vous voulez en venir—pour que les banques renforcent leur processus de gestion du risque bancaire et qu'elles demandent à leur conseil d'administration d'établir des politiques appropriées, des systèmes d'alerte et des listes de surveillance, afin que les pertes ne se présentent pas comme des surprises totales. Il y a cinq ans, les banques ont essuyé beaucoup de pertes qu'elles avaient été incapables de prévoir. Désormais, les seules pertes qu'elles subissent sont celles qui figurent déjà sur la liste de surveillance. C'est une amélioration.

Enfin, monsieur le président, nous avons fait en sorte que les conseils d'administration ou les comités de vérification—surtout les conseils d'administration—de chacune de ces banques participent au processus de gestion du risque bancaire et surtout actuellement, veillent à appliquer les recommandations, les conclusions, les observations ou les exigences que nous leur présentons.

Par conséquent, nous avons pris de nombreuses mesures.

Le président: Ce que vous nous dites, c'est que le contexte a vraiment changé et que, tenant compte des circonstances nouvelles qui affectent le cycle économique, vous avez eu tendance à renforcer les mesures de sécurité et de surveillance. Cela me semble être une explication assez juste. Toutefois, nous n'avons pas eu cette impression lorsque nous avons parlé aux représentants des banques. Ils ont admis que les banques ne sont pas parfaites et que les prêts aux petites entreprises leur posent des problèmes. Mais je vais vous citer un exemple qui illustre vraiment la contradiction entre ce que vous nous dites et ce que nous avons entendu de la bouche de nos témoins. Un représentant de la Banque Toronto-Dominion nous a affirmé que sa banque n'avait pas émis d'instructions visant à resserrer le crédit dans certains secteurs de l'économie, à une exception près. Il faisait allusion au secteur de l'immobilier commercial ou à l'immobilier spéculatif dans la région de Toronto, ou en général. Je me souviens très bien que les témoins d'une autre banque nous ont dit que leurs agents de prêts n'avaient reçu aucune mise en garde contre un secteur particulier de l'économie. Comment expliquez-vous cette différence entre la situation que vous nous décrivez et les commentaires que nous ont fait les banques?

Mr. Mackenzie: Tout d'abord, je pense avoir déjà mentionné que les instructions que nous avons données aux banques en vue d'améliorer la gestion du risque bancaire ne leur demandait pas d'éviter certains secteurs de l'industrie. Nous étions uniquement préoccupés par les dettes de certains pays étrangers comme le Brésil et le Mexique, par le secteur de l'immobilier commercial, ainsi que par certaines opérations de prise de contrôle et par le financement de certaines opérations de rachat d'entreprises. Mais ce que les banques vous ont dit n'est pas nécessairement incompatible avec les informations que je vous ai données.

Le président: C'est exact, et j'en suis bien conscient.

M. Mills: Monsieur le président, grâce à notre conseiller politique principal, nous avons un exemplaire de la Loi sur les banques, dont l'article 456. . . Je pense qu'il est important que je le lise pour qu'il figure au procès-verbal parce qu'il porte sur les plaintes des clients.

[Texte]

The Chairman: Please.

Mr. Mills: It's 456.(1)—“Contacting Superintendent”:

A bank shall, in the prescribed manner, provide customers of the bank who have complaints with respect to their deposit accounts or payment, credit or charge cards or the disclosure of or manner of calculating the cost of borrowing in respect of a loan with prescribed information on how they may contact the Office of the Superintendent of Financial Institutions.

Subsection (2)—“Report”:

The Superintendent shall prepare a report, to be included in the report referred to in section 25 of the Office of the Superintendent of Financial Institutions Act, respecting complaints referred to in subsection (1) of customers who have exhausted the complaint procedures established by banks pursuant to paragraph 455(1)(a) and who have contacted the Superintendent with respect to their complaints.

Subsection (3)—“Contents of report”:

The report required by subsection (2) shall include information respecting the complaint procedures established by banks pursuant to paragraph 455(1)(a), the role of the Superintendent respecting complaints and the number, nature and disposition of the complaints.

Now, Mr. Chair and Mr. Mackenzie, my interpretation in opposition was that section was meant to be... it was an amendment to the act, and its objective, as we all debated publicly in the House, was to add added support for the small-businessmen and women or consumers who felt that they were getting shafted by their local bank manager and didn't have a court of appeal. You, sir, and your institution were to be that mechanism.

The thing that made it so interesting was the fact that the banks knew that if they couldn't reconcile the complaint and if in fact the banks were at fault, they risked having their names published in an appendix to the annual report of the Superintendent of Financial Institutions.

Because we have so little accountability, Mr. Chairman, with the banking system in this country, I really think that amendment is something that we should implement.

The Chairman: Well, would you care to respond to that?

Mr. Mackenzie: I have gone over pages 32 through 35 of our annual report of last year, which we believe met the requirements of the act as you set out. Second, we have the overriding confidentiality rule that's built into our legislation, into the Bank Act, which we believe prohibits us from publishing names.

Mr. Mills: It was to be the names of the banks.

Mr. Mackenzie: Well, even there, we'll be cautious about it. Then we get into the business of adjudicating or coming to a judgment about whether something was satisfactorily done or... satisfied or not satisfied—

Mr. Mills: Precisely.

[Traduction]

Le président: Allez-y.

M. Mills: Il s'agit du paragraphe 456.(1), qui s'intitule «Communication avec le surintendant»:

La banque est tenue de remettre, conformément au règlement, à ses clients qui présentent des réclamations relativement à leurs comptes de dépôt, à leurs cartes de crédit, de débit ou de paiement, ou à la divulgation ou au mode de calcul du coût d'emprunt à l'égard d'un prêt les renseignements—fixés par règlement—sur la façon de communiquer avec le Bureau du surintendant des institutions financières.

Le paragraphe (2) s'intitule «Rapport»:

Le surintendant prépare un rapport, à inclure dans celui qui est prévu à l'article 25 de la Loi sur le Bureau du surintendant des institutions financières, sur les réclamations visées au paragraphe (1) des clients qui ont épuisé tous les recours institués par les banques en vertu de l'alinéa 455(1)a) et qui ont communiqué avec lui à ce sujet.

Le paragraphe (3) porte sur le «Contenu du rapport»:

Le rapport prévu au paragraphe (2) contient des renseignements sur la procédure d'examen des réclamations établie par les banques en vertu de l'alinéa 455(1)a), le rôle du surintendant à l'égard de ces réclamations, leur nombre, leur nature et leur règlement.

Monsieur le président, monsieur Mackenzie, il m'avait semblé quand j'étais dans l'opposition que cet article devait être... il s'agissait d'une modification à la loi visant, comme nous en avons tous discuté publiquement à la Chambre, à soutenir un peu mieux les consommateurs ou les propriétaires de petites entreprises qui estimaient ne pas avoir été traités comme il se doit par leur directeur de banque et qui ne pouvaient pas faire appel. C'est vous, monsieur, et votre institution qui deviez constituer ce mécanisme.

Ce qui était intéressant, c'est que les banques savaient que, si elles ne réglaient pas le problème alors qu'elles étaient en faute, elles risquaient de voir leur nom publié en annexe au rapport annuel du surintendant des institutions financières.

Étant donné que les banques n'ont vraiment pas beaucoup de comptes à rendre dans notre pays, monsieur le président, je pense vraiment que nous devrions mettre cette disposition en pratique.

Le président: Eh bien, voulez-vous répondre à cette question?

M. Mackenzie: J'ai parcouru les pages 33 à 36 de notre dernier rapport annuel; nous estimons y avoir respecté les dispositions de la loi dont vous avez parlé. Deuxièmement, la loi qui régit notre activité, c'est-à-dire la Loi sur les banques, prévoit que le principe de la confidentialité doit primer, ce qui nous interdit, à notre avis, de publier des noms.

M. Mills: Je voulais parler des noms des banques.

M. Mackenzie: Eh bien, même là, il faut être prudents. Car il faut porter un jugement pour déterminer si les choses ont été faites de façon satisfaisante ou pas... .

M. Mills: Précisément.

[Text]

Mr. Mackenzie: —and that's a judgment exercise that we've not got into.

Mr. Mills: But that was the law that was passed by Parliament.

Mr. Mackenzie: I don't think the law that was passed by Parliament required us to intervene in resolving whether they were satisfied or not.

Mr. Mills: How would you establish, Mr. Mackenzie, whether or not there was fair treatment?

Mr. Iftody: Good question.

Mr. Mackenzie: We don't know.

Mr. Mills: That is specifically why we had the amendment. You were to use your office as an instrument of accountability on those banks when consumers and small-businessmen and women were getting shafted.

The Chairman: I think the Bank of Montreal in their testimony before our committee said that the CFIB has a survey and that they have moved up from the fifth position to the first position in overall satisfaction of their customers. Perhaps the CFIB survey is some method of judging customer satisfaction.

Mr. Mills: Excuse me, Mr. Chairman. This is an act of Parliament. This is the most powerful act in Canada, the Bank Act, and the superintendent's office has a different interpretation from the parliamentarians who debated this bill.

• 1150

If we're wrong and the regulation isn't being implemented, then please let us know and we'll reintroduce the Bank Act and go back to our original intention.

The Chairman: We'll have to do that.

Mr. Mackenzie: We do have a section in our annual report that talks about the disposition of complaints.

Mr. Zed: I read that. I don't think it complies with the act.

Mr. Mackenzie: We do.

Mr. Mills: Have you ever found, in all your complaints, a bank that was maybe not acting fairly? If you found this, it was your responsibility to publish that this bank didn't act fairly. They were to be cited publicly.

Mr. Zed: That's what the legislation says.

Mr. Mackenzie: Maybe, but I never felt that I had information that said a bank is "acting unfairly" and that there was a provable case that it had been unfair. I would be very cautious, obviously, before publishing that without a very thorough investigation as to what fairness meant.

That would have drawn me into an adjudication of the rights and wrongs, which I think is a conflict of functions—

Mr. Mills: I would appeal then for an interpretation of what the legislation means.

[Translation]

M. Mackenzie: ...et c'est le genre de jugement que nous avons toujours évité.

M. Mills: Mais il s'agit là d'une loi adoptée par le Parlement.

M. Mackenzie: Je ne pense pas que cette loi adoptée par le Parlement nous oblige à intervenir pour savoir si les plaintes ont été réglées de façon satisfaisante ou pas.

M. Mills: Comment pourriez-vous établir, monsieur Mackenzie, si le traitement a été juste et équitable?

M. Iftody: Bonne question.

M. Mackenzie: Nous ne le savons pas.

M. Mills: C'était précisément la raison d'être de cette modification. Votre bureau devait obliger les banques à rendre des comptes quand les consommateurs et les propriétaires de petites entreprises étaient mal traités.

Le président: Quand ils ont témoigné devant le comité, les représentants de la Banque de Montréal nous ont dit que le FCEI avait effectué un sondage et que leur banque était passée de la cinquième à la première position en ce qui concerne la satisfaction globale de leurs clients. Ce sondage du FCEI est peut-être une méthode qui permettrait de juger de la satisfaction des clients.

M. Mills: Excusez-moi, monsieur le président, mais il s'agit d'une loi du Parlement. C'est la loi la plus importante au Canada, la Loi sur les banques, et il se trouve que le Bureau du surintendant ne l'interprète pas de la même façon que les parlementaires qui ont discuté du projet de loi.

Si nous nous trompons et que le règlement n'est pas appliqué, dites-le nous, s'il vous plaît, et nous allons rouvrir la Loi sur les banques et en revenir à notre intention originale.

Le président: C'est ce qu'il faudra faire.

M. Mackenzie: Nous avons, dans notre rapport annuel, un chapitre qui porte sur le règlement des plaintes.

M. Zed: Je l'ai lu et je ne pense pas qu'il soit conforme à la loi.

M. Mackenzie: Nous pensons que oui.

M. Mills: Sur toutes les plaintes que vous avez reçues, avez-vous déjà trouvé une banque qui avait agi de façon injuste? Si oui, il était de votre devoir de publier cette information. Il aurait fallu que la banque soit dénoncée publiquement.

M. Zed: C'est ce que dit la loi.

M. Mackenzie: Peut-être, mais je n'ai jamais eu l'impression de disposer de renseignements qui permettaient de prouver qu'une banque avait agi «de façon injuste». J'aurais tendance à être très prudent, bien sûr, avant de publier des informations de ce genre sans avoir effectué une enquête approfondie sur ce que l'on entend par agir de façon juste.

Il aurait fallu que je décide qui avait tort et qui avait raison, ce qui est, à mon avis, contradictoire avec mes fonctions. . .

M. Mills: Je demanderai donc une interprétation de la loi.

[Texte]

Mr. Ianno: Can I ask just one question for clarification on a different matter?

The Chairman: We have another witness.

Mr. Ianno: Mr. Chairman, you went on for 15 minutes.

The Chairman: I went on for 15 minutes. I asked a few questions. Everybody had a chance and I waited till the end.

Mr. Ianno: Yes, but you also interrupted earlier too, but that's okay.

The Chairman: Thank you, Mr. Mackenzie, and your colleagues, for being here today.

Our next witness is from the Allstate Investment Management Company of Canada. Mr. Albert Gasparro is the president. Mr. Gasparro, welcome.

Mr. Albert Gasparro (President, Allstate Investment Management Company of Canada): Thank you. It's always difficult going on after a high-profile speaker like Michael Mackenzie.

Mr. Mills: You represent hope for the small and medium-sized business community, especially in the greater Toronto area where you're coming from. I know you're a national organization as well, but you should feel good coming on after him, especially when we discovered that he hasn't been following an act of Parliament.

The Chairman: With that welcome, I would invite you to proceed with your opening statement please.

Mr. Gasparro: I'm delighted to be here today to discuss a new idea that will provide a significant benefit to Canadians, to the Canadian economy, and to its people as well. The proposal I'm about to outline involves stimulating the economy and creating jobs by providing much-needed capital to small and medium-sized companies.

As we all know, this sector tends to have difficulty accessing capital. The capital requirements for this sector have traditionally been serviced by the chartered banks. However—this is a very important however—I think it would be unreasonable to expect the banking industry in recent years to singlehandedly meet all the capital needs of small and medium-sized business. It is important to note that there are other sources of short- and long-term capital that can be accessed and that must be utilized if we are to meet the needs of this sector.

I represent an investment counselling firm that has excellent access to non-bank-related capital such as insurance assets and pension funds. We manage and have the means to attract significant amounts of capital.

We have extensive experience servicing the capital needs of small and medium-sized companies over the years through our active commercial loan portfolio. Unfortunately, the demand for capital by the sector has far outstripped our ability to supply it.

[Traduction]

M. Ianno: Puis-je avoir des éclaircissements sur un autre point?

Le président: Nous avons un autre témoin.

M. Ianno: Monsieur le président, vous avez parlé 15 minutes.

Le président: Oui, j'ai parlé 15 minutes. J'ai posé quelques questions. Tout le monde avait eu son tour et j'ai attendu la fin.

M. Ianno: Oui, mais vous avez également interrompu la discussion plus tôt; enfin, ça va.

Le président: Je vous remercie, monsieur Mackenzie, ainsi que vos collègues, d'être venus aujourd'hui.

Nous entendrons maintenant le président de la Société Allstate Investment Management Company of Canada, M. Albert Gasparro. Bienvenue, monsieur Gasparro.

M. Albert Gasparro (président, Allstate Investment Management Company of Canada): Merci. Il est toujours difficile de prendre la parole après un témoin aussi prestigieux que Michael Mackenzie.

M. Mills: Vous représentez un espoir pour les petites et moyennes entreprises, surtout celles du Grand Toronto, d'où vous venez. Je sais bien que vous êtes aussi une organisation nationale, mais vous n'avez pas à rougir de prendre la parole après lui, surtout que nous avons découvert qu'il ne respecte pas une des lois du Parlement.

Le président: Sur ce mot de bienvenue, je vous invite à nous présenter votre déclaration liminaire, s'il vous plaît.

M. Gasparro: Je suis très heureux d'être ici aujourd'hui pour discuter d'une nouvelle idée qui devrait profiter considérablement aux Canadiens, à l'économie canadienne et à la population du Canada. La proposition que je vais vous décrire permettrait de stimuler l'économie et de créer des emplois, en fournissant des capitaux dont les petites et moyennes entreprises ont grandement besoin.

Comme vous le savez tous, les entreprises de ce secteur ont souvent de la difficulté à se trouver du financement. Ce sont traditionnellement les banques à charte qui ont répondu à leurs besoins à cet égard. Mais—et c'est un «mais» très important—je pense qu'il n'était pas raisonnable de s'attendre à ce que le secteur bancaire puisse répondre seul, au cours des dernières années, à tous les besoins des petites et moyennes entreprises en matière de financement. Il est important de souligner qu'il existe d'autres sources de financement à court et à long terme, et qu'il faut y avoir recours si nous voulons répondre aux besoins de ce secteur.

Je représente une société de conseils en placement qui a très facilement accès à des capitaux non bancaires provenant, par exemple, des caisses d'assurance et des fonds de pension. Nous gérons des sommes importantes et nous avons les moyens d'en attirer.

Nous avons une longue expérience du financement des petites et moyennes entreprises, à qui nous avons fourni des capitaux au fil des années grâce à un portefeuille actif de prêts aux entreprises. Malheureusement, la demande de capitaux dans

[Text]

We turned away countless small, well managed and performing companies because we did not have the funds to deal with the flood of requests for capital. These are the very same companies that could provide Canada with large productivity gains and provide skilled jobs for Canadians.

This proposal involves the joint cooperation of private industry and government to capitalize this under-served segment and to achieve the much-needed benefits of job creation without burdening the resources of the Canadian government. This proposal provides a creative and sound solution that I feel is the direction of the future.

My purpose here is not to reiterate a problem that we are all too aware of. This proposal offers a solution that has flexibility to adapt to the changing needs of small and medium-sized companies. The concept includes the creation of a \$1 billion fund that I will source exclusively from Canadian financial institutions. The fund will be professionally managed by institution, with representation from the federal government.

This fund's mandate has not yet been fully defined, but its objectives, in broad terms, would be to provide needed capital to emerging Canadian companies. Targeted companies would include those that are strategic to Canada's future, that have an established market niche, good growth potential and strong management, but are under-capitalized. In the absence of such a program, these emerging companies would have difficulty accessing the capital markets and securing equity and low-cost capital.

In addition to providing capital—both debt and equity—to emerging Canadian business, this fund could also generate revenues of 1%, or approximately \$10 million, per year for the federal government.

In order to attract the magnitude of institutional investors necessary to fund this program and to provide a low cost of capital to Canadian companies, the federal government would be asked to provide a guarantee. One form of guarantee would encompass the total principal amount funded. Other forms of guarantee could also produce the same results and can be explored.

It is highly unlikely that a fund managed by professional and experienced investment managers such as ourselves would rely on the government guarantee. However, the existence of the government guarantee makes the fund attractive to institutional investors. Clearly government support is needed to attract new capital from institutions.

The benefits of this proposal include, first, that the federal government is not required to contribute to the fund. Therefore the deficit does not increase, nor do taxes have to increase to raise the funds.

[Translation]

ce secteur dépasse de loin notre capacité d'en fournir. Nous avons donc dû refuser d'aider d'innombrables petites entreprises rentables et bien gérées parce que nous n'avions pas les fonds nécessaires pour répondre aux demandes de capitaux dont nous étions inondés. Mais ce sont des entreprises comme celles-là qui pourraient permettre au Canada d'augmenter sensiblement sa productivité et créer des emplois spécialisés pour les Canadiens.

Notre proposition repose sur la coopération de l'industrie privée et du gouvernement pour offrir des capitaux à ce secteur mal desservi et pour créer des emplois dont nous avons grand besoin, sans taxer les ressources du gouvernement canadien. Cette proposition constitue une solution viable et novatrice; à mon avis, c'est la voie de l'avenir.

Je n'ai pas l'intention de vous rappeler un problème que nous ne connaissons que trop. Mais notre proposition représente une solution assez souple pour s'adapter aux besoins changeants des petites et moyennes entreprises. Elle porte sur la création d'un fonds de un milliard de dollars, qui proviendrait exclusivement des institutions financières canadiennes. Ce fonds serait géré professionnellement par les institutions, avec représentation du gouvernement fédéral.

Le mandat du fonds n'est pas encore entièrement défini, mais il aurait pour objectif, de façon générale, de fournir les capitaux dont les entreprises canadiennes naissantes ont bien besoin. Le financement serait accordé surtout aux entreprises stratégiques pour l'avenir du Canada, à celles qui occupent un créneau bien établi, qui présentent un bon potentiel de croissance et qui sont bien gérées, mais qui sont sous-capitalisées. Sans programme de ce genre, ces compagnies naissantes auraient du mal à avoir accès aux marchés financiers et à obtenir du capital de risque sans avoir à payer trop cher.

Ce fonds permettrait non seulement de fournir aux entreprises canadiennes naissantes des capitaux d'emprunt et des capitaux propres, mais il procurerait également au gouvernement fédéral des revenus de 1 p. 100 par année, soit environ 10 millions de dollars.

Afin d'attirer les nombreux investisseurs institutionnels nécessaires pour financer ce programme et pour offrir du financement peu coûteux aux entreprises canadiennes, le gouvernement fédéral serait invité à offrir des garanties. Il pourrait s'agir, par exemple, d'une garantie sur le montant total du capital accordé. D'autres formes de garanties pourraient également donner des résultats similaires et devraient être étudiées.

Il est très peu probable qu'un fonds géré par des sociétés professionnelles comme la nôtre, qui ont l'expérience de la gestion de placements, ait à faire jouer la garantie gouvernementale. Cependant, l'existence de cette garantie rendrait le fonds plus intéressant pour les investisseurs institutionnels. Il est clair qu'il faut un appui gouvernemental pour inciter les institutions à fournir de nouveaux capitaux.

Cette proposition est avantageuse tout d'abord parce que le gouvernement fédéral n'aurait pas à contribuer financièrement au fonds. Par conséquent, le déficit n'augmenterait pas, et il ne serait pas nécessaire de hausser les taxes pour alimenter le fonds.

[Texte]

[Traduction]

Second, the \$1 billion is professionally managed, but the federal government can participate in formulating the investment policy guideline and by representation on a board. The federal government can deliver on promises of job creation and stimulation of the economy without incurring a direct cost.

Third, the \$1 billion injection into the economy has a multiplier effect, thereby increasing tax revenues and taking people off the unemployment rolls. This would increase economic growth and help reduce the deficit.

Fourth, the \$1 billion will likely be directed towards companies that benefit Canadian interests, such as knowledge-based industries, expansion of existing companies, new developments, etc. This will create skilled jobs and training opportunities as well.

• 1200

The lack of capital is a problem that directly impacts all Canadians. This proposal presents a solution for small and medium-sized companies. I believe this kind of program has tremendous potential and has all the ingredients for a win-win solution for government, the private sector and small and medium-sized business.

This concludes my presentation. I would be happy to answer questions or discuss this concept further.

The Chairman: Thank you, Mr. Gasparro. Perhaps you might tell us a little bit about your company, prior to asking Mr. Murray to put his questions.

Mr. Gasparro: We are an investment counselling firm. We are a subsidiary of an insurance company. We manage \$1.5 billion. We did volumes of about \$15 billion last year. We have been very successful at managing commercial loans, private placements, which is the topic I am talking to you about here. Also stocks, bonds, preferred shares and mortgages are part of the other assets we manage.

The Chairman: I don't quite understand. You said you managed \$1.5 billion but you did volumes of. . .

Mr. Gasparro: Yes, we trade bonds and stocks so that we do volumes. . . buy and sell.

The Chairman: What is your connection to Allstate?

Mr. Gasparro: We're a subsidiary of Allstate. It's Allstate Investment Management Company of Canada, which is a subsidiary of Allstate Insurance Company of Canada.

The Chairman: Do you operate through. . . ? How many offices do you have? Do you operate through retail locations or have you. . . ?

Deuxièmement, le milliard de dollars serait géré par des professionnels, mais le gouvernement fédéral pourrait participer à l'élaboration de lignes directrices sur les investissements et serait en outre représenté à l'éventuel conseil d'administration. Le gouvernement fédéral pourrait tenir sa promesse de créer des emplois et de stimuler l'économie sans avoir à en assumer le coût direct.

Troisièmement, l'injection de ce milliard de dollars dans l'économie aurait un effet multiplicateur, ce qui augmenterait les recettes fiscales et permettrait aux gens de quitter les rangs des chômeurs. Cela favoriserait en retour la croissance économique et aiderait à réduire le déficit.

Quatrièmement, le milliard de dollars serait probablement partagé entre des entreprises qui contribuent au développement des intérêts canadiens, par exemple, dans le secteur des industries du savoir, et servirait à l'expansion des entreprises existantes, à de nouvelles initiatives, et ainsi de suite. Et cela se traduirait par la création d'emplois spécialisés et des possibilités de formation.

Le manque de capitaux est un problème qui touche directement tous les Canadiens. Notre proposition offre une solution pour les petites et moyennes entreprises. Je pense qu'un programme de ce genre présente un immense potentiel et qu'il contient tous les ingrédients nécessaires pour que tout le monde y gagne, tant le gouvernement que le secteur privé, les petites et moyennes entreprises.

Voilà qui termine ma présentation. Je me ferai un plaisir de répondre à vos questions ou de discuter plus longuement de ce concept.

Le président: Merci, monsieur Gasparro. Vous pourriez peut-être nous dire quelques mots au sujet de votre société avant que j'invite M. Murray à vous poser ses questions.

M. Gasparro: Notre entreprise s'occupe de conseils en placement. Nous sommes une filiale d'une compagnie d'assurances et nous gérons des placements de 1,5 milliard de dollars. Notre volume d'affaires s'élevait à environ 15 milliards de dollars l'an dernier. Nous avons eu beaucoup de succès dans la gestion des prêts aux entreprises, des placements privés, ce dont je vous parle aujourd'hui. Nous gérons également des portefeuilles d'actions, d'obligations, d'actions privilégiées et de prêts hypothécaires.

Le président: Je ne comprends pas bien. Vous dites que vous gérez un portefeuille de 1,5 milliard de dollars, mais que votre volume d'affaires. . .

M. Gasparro: Oui, nous échangeons aussi des obligations et des actions, donc notre volume. . . Nous nous occupons d'achat et de vente.

Le président: Quels sont vos rapports avec Allstate?

M. Gasparro: Nous sommes une filiale d'Allstate. Notre société s'appelle Allstate Investment Management Company of Canada, et c'est une filiale d'Allstate du Canada, Compagnie d'assurance.

Le président: Fonctionnez-vous par le biais de. . . ? Combien avez-vous de bureaux? Avez-vous des centres de services aux clients ou. . . ?

[Text]

Mr. Gasparro: We have offices across Canada—sparse in some provinces, but basically across Canada. But we don't do our investment management across Canada. Our investment management is done out of Markham, north of Toronto, and we have a network across Canada that supplies us and shows us what we call deals, transactions.

The Chairman: Thank you. Mr. Murray, please.

Mr. Murray (Lanark—Carleton): Mr. Gasparro, I want to thank you for this initiative, trying to address a problem that we all recognize as being very critical.

Again, following up on the chairman's question about your current company, do you normally have people coming to you after they've been turned down by the banks, looking for financing?

Mr. Gasparro: We often have people coming to us almost simultaneously as they go to the banks, but sometimes after the banks. We have a combination of situations.

Mr. Murray: The reason I am interested is because you mentioned that you turned away countless small, well-managed, good-performing companies. I thought they would be attractive to other lenders as well as to yourself.

Mr. Gasparro: A lot of them over the last few years have not been able to attract the kind of capital they can attract, maybe, under better times. I don't think the bank has all the answers and solutions to small and medium-sized business and to our capital financing in general. There are other pools of capital, mainly insurance and pension assets, that can be tapped and hasn't been tapped very effectively. Those assets can rival the assets of the top half dozen chartered banks. That is what I'm trying to do.

I've seen a lot of very good small companies that we didn't have the funds to supply because we're not large, we don't have the \$100 billion plus in assets that some of the banks have. We didn't have the funds to fund them, but there were some very good companies that have gone without capital when I think in any other economy outside of Canada they would have been a benefit and they should attract capital. Some of them did attract capital, as a matter of fact, out of the United States. Why that happens, I don't know. I don't think it should.

Mr. Murray: Looking at this \$1 billion fund that you would like to set up, it is interesting that you feel you should have a return to the federal government of 1% or about \$10 million a year. That leaves me the question of how much of an appetite the fund would have for risk taking if it has a desire, if not a requirement, to make a profit essentially at the end of the year?

[Translation]

M. Gasparro: Nous avons des bureaux dans tout le Canada. Ils ne sont pas nombreux dans certaines provinces, mais il y en a un peu partout au Canada. La gestion des placements ne se fait toutefois pas partout, elle est centralisée à Markham, au nord de Toronto; nous avons un réseau dans tout le Canada pour savoir le genre de transactions que nous pouvons faire.

Le président: Merci. Monsieur Murray, s'il vous plaît.

M. Murray (Lanark—Carleton): Monsieur Gasparro, je tiens à vous remercier de cette initiative; vous essayez de résoudre un problème dont nous reconnaissons tous la gravité.

Pour faire suite à la question du président au sujet de votre compagnie actuelle, j'aimerais savoir si les gens vont normalement vous voir pour obtenir du financement après avoir essuyé un refus des banques.

M. Gasparro: Il y a souvent des gens qui viennent nous voir presque en même temps que les banques, mais parfois après. Il y a un peu des deux.

M. Murray: Si cette question m'intéresse, c'est parce que vous dites avoir rejeté d'innombrables demandes de petites entreprises rentables et bien gérées. J'aurais cru que les autres prêteurs auraient été intéressés à s'assurer leur clientèle, tout comme vous.

M. Gasparro: Depuis quelques années, il y en a beaucoup parmi ces entreprises qui ne sont pas capables de se procurer le genre de financement qu'elles auraient peut-être pu obtenir à une époque où la situation était plus favorable. Je ne crois pas que les banques possèdent toutes les réponses et toutes les solutions aux problèmes des petites et moyennes entreprises, ni aux problèmes de financement en général. Il y a d'autres sources de capitaux, en particulier des fonds d'assurances et de pensions, qui pourraient être exploités et qui ne l'ont pas été très efficacement. Il y a là un actif qui peut rivaliser avec celui des cinq ou six plus grandes banques à charte. C'est là que je veux faire porter mes efforts.

Il est souvent arrivé que nous ne disposions pas des fonds nécessaires pour financer des petites entreprises—même si elles étaient très bonnes—parce que nous ne sommes pas nous-mêmes une grosse entreprise; nous n'avons pas un actif de 100 milliards de dollars et plus comme certaines banques. Nous n'avons pas l'argent nécessaire pour financer ces entreprises, mais il y en avait qui auraient pu très bien fonctionner et qui ont dû se passer de capitaux alors que, dans une autre économie, à l'extérieur du Canada, on les aurait considérées comme des atouts et on aurait jugé qu'elles méritaient d'obtenir du financement. Il y en a certaines, d'ailleurs, qui se sont procuré des capitaux aux États-Unis. Pourquoi? Je n'en sais rien. Je pense que ce genre de situation ne devrait pas exister.

M. Murray: Au sujet du fonds de un milliard de dollars que vous aimeriez mettre sur pied, je trouve intéressant de constater que vous prévoyez un rendement de 1 p. 100, soit environ 10 millions de dollars par année pour le gouvernement fédéral. Je me pose des questions sur les risques que le fonds serait prêt à prendre s'il était intéressé, sinon obligé, à réaliser un bénéfice à la fin de l'année.

[Texte]

[Traduction]

• 1205

Mr. Gasparro: I suggest \$1 billion as the number because that is the number I think you need to be very well diversified across Canada. Michael Mackenzie mentioned it, and I don't want to hook up with him or anything, but diversification is a very important factor in reducing risk. Diversification by industry and diversification geographically—

Mr. Murray: It's this question of turning a profit, essentially. I'm questioning why you'd want to, especially when the federal government is not investing but only guaranteeing. Is this good corporate citizenship? What's the motivation behind it?

Mr. Gasparro: No, there's a price. We're investment people. We're business people.

Mr. Mills: There's a price for the guarantee.

Mr. Gasparro: There's a price for the guarantee, exactly. The Ontario government receives I think 0.25% to guarantee Ontario Hydro. I think the Small Business Development Bank provides a 1% fee to the federal government for their guarantees. I think for a fund like this, which would receive some guarantees from the federal government, the federal government should be compensated for it along what I consider market value.

Mr. Murray: Even though the increased economic activity would compensate the coffers of government as well?

Mr. Gasparro: That would be an added benefit. More economic activity and increased tax revenues would be an added benefit to the federal government.

Mr. Murray: So based on your knowledge of the institutional investors you work with now, these people would be willing to come in with that government guarantee? That would be the only incentive required for them to take part in this?

Mr. Gasparro: Yes.

I mentioned a full guarantee of the principal amount, but there could be other solutions to that. There may be a dollar amount that can be levered into a fund. That would work as well. In other words, instead of providing a guarantee for the full \$1 billion maybe a guarantee could be provided for \$200 million or so. With that \$200 million you could perhaps still lever the \$1 billion.

Mr. Murray: Sure. Thanks, Mr. Gasparro.

The Chairman: Mr. Mills, please.

Mr. Mills: I'll be brief, Mr. Chairman and colleagues.

Mr. Gasparro, first of all thank you for taking the initiative of trying to present us with some new ideas on how to access capital for small business.

Who guarantees the fund you're operating with now—the \$1.5 billion?

M. Gasparro: Je propose un fonds de un milliard de dollars parce que c'est la somme nécessaire, à mon avis, pour pouvoir se diversifier dans l'ensemble du Canada. Michael Mackenzie l'a mentionné, et je ne dis pas cela pour m'accrocher à lui ou quelque chose du genre, mais la diversification est un facteur très important pour réduire le risque. La diversification par industrie et par région géographique. . .

M. Murray: Ce qui m'intrigue surtout, c'est cette question des bénéfices. Je me demande pourquoi vous y tenez, surtout que le gouvernement fédéral n'investirait pas; il se contenterait d'offrir sa garantie. Est-ce une question de conscience sociale? Sur quelle motivation cette proposition repose-t-elle?

M. Gasparro: Non, il y a un prix à payer. Nous sommes des investisseurs, des gens d'affaires.

M. Mills: Il y a donc un prix pour la garantie.

M. Gasparro: Exactement, il y a un prix pour la garantie. Le gouvernement de l'Ontario reçoit 0,25 p. 100, je pense, pour sa garantie dans le cas d'Hydro Ontario. Et il me semble que la Banque de développement pour les petites entreprises verse des droits de 1 p. 100 au gouvernement fédéral en échange de sa garantie. Pour un fonds comme celui-ci, qui bénéficierait d'une garantie du gouvernement fédéral, le gouvernement devrait être indemnisé conformément à ce que je considère être les prix du marché.

M. Murray: Même si l'augmentation de l'activité économique serait un dédommagement pour le gouvernement?

M. Gasparro: Ce serait un avantage de plus. L'augmentation de l'activité économique et des recettes fiscales serait un avantage supplémentaire pour le gouvernement fédéral.

M. Murray: Donc, d'après ce que vous savez des investisseurs institutionnels avec lesquels vous travaillez actuellement, vous pensez que ces gens seraient prêts à participer, s'ils pouvaient compter sur cette garantie gouvernementale? Ce serait la seule mesure incitative dont ils auraient besoin pour se lancer dans cette entreprise?

M. Gasparro: Oui.

J'ai mentionné la possibilité d'une pleine garantie du capital, mais il pourrait également y avoir d'autres solutions. La garantie d'une certaine somme, par exemple, qui aurait un effet de levier. Cela fonctionnerait également. Autrement dit, plutôt que d'offrir une garantie sur la totalité du fonds de un milliard de dollars, le gouvernement pourrait garantir, par exemple, 200 millions de dollars. Et avec ces 200 millions, il serait peut-être possible d'obtenir le milliard de dollars, grâce à l'effet de levier.

M. Murray: Bien sûr. Merci, monsieur Gasparro.

Le président: Monsieur Mills, s'il vous plaît.

M. Mills: Je serai bref, monsieur le président, chers collègues.

Monsieur Gasparro, je tiens d'abord à vous remercier d'avoir pris l'initiative de nous présenter des idées nouvelles sur le financement des petites entreprises.

Qui garantit le fond grâce auquel vous fonctionnez actuellement, c'est à dire le 1,5 milliard de dollars?

[Text]

Mr. Gasparro: There are no guarantees to it.

Mr. Mills: That's your own risk management system?

Mr. Gasparro: Yes, we manage that.

Mr. Mills: Do you use the Small Businesses Loans Act? Have you been approved by the Governor in Council? There is a provision in that act that if you apply you could, even though you're not a chartered bank, be approved by the Governor in Council, in which case 90% of the money you loan under that act—mind you, it's only up to \$250,000—is guaranteed by the Crown. Were you aware of that?

Mr. Gasparro: I'm aware of it. The Small Businesses Loans Act is predominantly operated by the banks. Insurance companies, pension funds and unions do not use it.

Mr. Mills: But you know the credit unions use it?

Mr. Gasparro: Do they use it?

Mr. Mills: Yes. Do you know you could be eligible to use it? There's a provision in the act that we designed last year so you could get approval.

Mr. Gasparro: But we haven't used it.

Mr. Mills: Would you be interested? It addresses a partial guarantee.

Mr. Gasparro: I'd have to examine it. The small business development act provides also defaults of about 3% a year, which on a \$1.2 billion portfolio is about \$36 million in defaults a year. Over a 5-year period that's \$175 million.

Mr. Mills: No. No, that's not—

Mr. Gasparro: I read that in one of the working papers, and it's not unusual.

Mr. Mills: No, but the float is closer to \$3.5 billion.

Mr. Gasparro: Whatever it is, they have about a 3% default rate. Our portfolio has a fraction of 1%. I would like to cut that number down considerably. I don't know if you can do that through the Small Businesses Loans Act.

Mr. Mills: I'm going to give you some other numbers on the Small Businesses Loans Act, but last year on a float of \$3.5 billion they lost \$28 million, which is a heck of a lot less than 3%. I just want the record to show I don't accept your numbers. I'm not saying they're your numbers, but whoever gave you those numbers.

• 1210

Mr. Shepherd: If I looked at your portfolio, what sort of picture of the kinds of businesses you're lending to would I see?

Mr. Gasparro: We've diversified across small, medium-sized and large companies in almost every industry from food and forestry to you name it.

[Translation]

M. Gasparro: Il n'y a pas de garanties.

M. Mills: C'est vous-mêmes qui gérez ce risque?

M. Gasparro: Oui, c'est cela.

M. Mills: Est-ce que vous vous servez des dispositions de la Loi sur les prêts aux petites entreprises? Avez-vous reçu l'approbation du gouverneur en conseil? Cette loi contient une disposition selon laquelle vous pouvez demander l'approbation du gouverneur en conseil, même si vous n'êtes pas une banque à charte, auquel cas la Couronne garantit 90 p. 100 des sommes que vous prêtez en vertu de la loi; évidemment il s'agit de seulement 250 000\$. Étiez-vous au courant de cette disposition?

M. Gasparro: Oui. La Loi sur les prêts aux petites entreprises est surtout l'affaire des banques. Les compagnies d'assurances, les caisses de retraite et les syndicats ne s'en servent pas.

M. Mills: Mais vous savez que les caisses de crédit s'en servent?

M. Gasparro: Vraiment?

M. Mills: Oui. Saviez-vous que vous pourriez y avoir droit? La loi contient une disposition en ce sens, que nous avons adoptée l'année dernière; vous pourriez donc obtenir une approbation.

M. Gasparro: Mais nous ne l'avons pas fait.

M. Mills: Est-ce que cela vous intéresserait? C'est une disposition qui permet une garantie partielle.

M. Gasparro: Il faudrait que j'examine la question. La Loi sur les prêts aux petites entreprises contient également des dispositions sur des carences de paiements d'environ 3 p. 100 par année ce qui, sur un portefeuille de 1,2 milliard de dollars, représente environ 36 millions de dollars par année. Sur cinq ans, cela fait 175 millions.

M. Mills: Non. Non, ce n'est pas. . .

M. Gasparro: C'est ce que j'ai lu dans un des documents de travail, et ce n'est pas inhabituel.

M. Mills: Non, mais le flottant est plus proche des 3,5 milliards de dollars.

M. Gasparro: Quoi qu'il en soit, la loi prévoit un taux de carences de paiements d'environ 3 p. 100. Dans notre portefeuille, nous en avons moins de 1 p. 100, et j'aimerais réduire cette proportion considérablement. Je ne sais pas si je pourrai le faire en vertu de la Loi sur les prêts aux petites entreprises.

M. Mills: Je vais vous donner d'autres chiffres à propos de cette loi; l'an dernier, sur un flottant de 3,5 milliards de dollars, ils en ont perdu 28 millions, ce qui est beaucoup moins que 3 p. 100. Je tiens à souligner pour le compte-rendu que je n'accepte pas vos chiffres. Je ne dis pas que ce sont nécessairement vos chiffres, mais je ne suis pas d'accord avec ceux qui vous les ont fournis.

M. Shepherd: Si j'examinais votre portefeuille, qu'est-ce que j'y trouverais au sujet du genre d'entreprise auquel vous prêtez?

M. Gasparro: Notre portefeuille est très diversifié; nous prêtons à des entreprises—petites, moyennes et grandes—dans presque tous les secteurs, depuis l'alimentation jusqu'aux forêts, et tout le reste entre les deux.

[Texte]

Mr. Shepherd: How are you taking your security?

Mr. Gasparro: We usually do a number of things. The loan could be secured by plant equipment or land. In some cases it's a little softer than that and we've taken just personal guarantees.

We did one restructuring for a food company that I thought was very well managed and had a lot of potential. The bank was giving it a very difficult time. I went in and recapitalized it as part of our agreement, and asked that its operating line of credit be increased. That company has done extremely well and is now ready to expand again.

Mr. Shepherd: A good chunk of your security is in mortgages, is that right?

Mr. Gasparro: We also have mortgages. That's a separate portfolio.

Mr. Shepherd: I know it's difficult to tell us sector by sector, but what's the average constant capital to small businesses relative to bank financing?

Mr. Gasparro: There wouldn't be a cost of capital, so you could literally use the Government of Canada bond yield plus half a point as your target rate of return on a fund like this. We tend to match our fund against liabilities and try to earn a small spread like all other institutions do.

Mr. Shepherd: Are your profits coming from spread, or do you charge a brokerage fee?

Mr. Gasparro: Yes, our profits come from spread. It's a small spread, because first of all, the cost of capital for insurance companies tends to be lower than the banks. Second, insurance companies tend to have a longer time horizon so they can invest their money for longer periods of time than the banks. That's why I think it's advantageous to try to attract insurance and pension money, which tends to have that longer-term horizon; consequently, they can provide capital for a longer period of time.

Mr. Shepherd: Are you accessing capital primarily in Canada?

Mr. Gasparro: We manage all-Canadian assets and we attract all-Canadian assets.

Mr. Shepherd: But your company is indirectly foreign-owned.

Mr. Gasparro: That's right.

Mr. Zed: I appreciate you taking the time to share some of your investment management ideas with us. But one of the things I worry about, and perhaps you can help alleviate some of my worries, is the guarantee aspect of it. Have you had any

[Traduction]

M. Shepherd: Quelle sorte de garantie prenez-vous?

M. Gasparro: Nous faisons habituellement plusieurs choses. Nous pouvons, par exemple, demander de l'équipement ou du terrain en garantie. Dans certains cas, nous sommes un peu moins stricts et nous nous contentons de garanties personnelles.

Nous avons procédé à la restructuration d'une entreprise d'alimentation qui, selon moi, était très bien gérée et avait beaucoup de potentiel. Mais elle avait eu beaucoup de problèmes avec les banques. Je suis donc intervenu et j'ai procédé à la reconstitution de son capital dans le cadre de notre entente; puis j'ai demandé qu'on augmente sa marge de crédit de fonctionnement. Cette entreprise a très bien réussi et est maintenant prête à prendre de l'expansion encore une fois.

M. Shepherd: Vous avez également une bonne part de vos garanties sous forme d'hypothèques, n'est-ce pas?

M. Gasparro: Nous avons aussi des hypothèques. Mais c'est un portefeuille distinct.

M. Shepherd: Je sais que c'est difficile à dire, secteur par secteur, mais j'aimerais savoir quel est le coût moyen du financement que vous accordez aux petites entreprises, par rapport à celui du financement bancaire?

M. Gasparro: Il n'y aurait pas de coûts pour ce financement; on pourrait donc dire, littéralement, que c'est le taux de rendement des obligations du gouvernement du Canada, plus un demi point, qui est le taux de rendement visé pour un fonds comme celui-là. En général, nous essayons d'établir une concordance entre notre fonds et notre passif et de maintenir un léger écart, comme toutes les autres institutions.

M. Shepherd: Est-ce que vos bénéfices proviennent de cet écart, ou percevez-vous des frais de courtage?

M. Gasparro: Oui, nous réalisons nos bénéfices sur cet écart. Il est modeste parce que, premièrement, le coût du capital est généralement moins élevé pour les compagnies d'assurances que pour les banques. Deuxièmement, les compagnies d'assurances disposent habituellement de capitaux à plus long terme; elles peuvent donc investir leur argent pour plus longtemps que les banques. C'est pour cette raison qu'il est avantageux, à mon avis, d'essayer d'attirer des compagnies d'assurances et des caisses de retraite pour participer à cette initiative, puisqu'elles fonctionnent à plus long terme; par conséquent, elles peuvent aussi fournir des capitaux à plus long terme.

M. Shepherd: Est-ce que vous vous procurez vos capitaux surtout au Canada?

M. Gasparro: Nous gérons un actif entièrement canadien et nous attirons uniquement des investisseurs canadiens.

M. Shepherd: Mais votre entreprise appartient indirectement à des intérêts étrangers.

M. Gasparro: C'est exact.

M. Zed: Je vous remercie d'avoir pris le temps de nous faire part de quelques-unes de vos idées sur la gestion de placements. Mais un des éléments qui m'inquiète—et vous pouvez peut-être atténuer quelque peu mes inquiétudes—c'est

[Text]

preliminary discussions with the Department of Finance about how much this guarantee would cost? Is it like a stand-by fee? For example, the Government of New Brunswick guarantees the New Brunswick Electric Power Commission's debt. There is what's called a stand-by fee that's returned to the province. Would you call this \$10 million, or the 1% a stand-by fee?

Mr. Gasparro: Yes, it could be looked at as a stand-by fee for providing the guarantee. The term stand-by fee implies it may be returned to the person who writes the cheque. That's not the intent of this. This fee is paid out and not returned. You could relate it in a way to a stand-by fee, but I don't think it has the exact meaning of a stand-by fee.

Mr. Zed: Have you had preliminary discussions with officials of the Department of Finance on how they reacted to this?

Mr. Gasparro: Yes, I've had preliminary discussions and they've reacted quite favourably. I'm here because I've been encouraged.

• 1215

Mr. Zed: I think it's a good proposal. I guess I'm trying to understand how it might operate throughout the country. I'm a member of Parliament from Atlantic Canada and I'd be interested. . . You talked earlier about Allstate's offices. I think Allstate in Atlantic Canada is linked up with Sears, isn't it?

Mr. Gasparro: Yes.

Mr. Zed: Would there be perhaps an additional office? I didn't even know Allstate was in the financial markets business. How would you look at this \$1 billion? Would you look at lending money in Atlantic Canada, or have you gone that far in your thinking yet?

Mr. Gasparro: I have. I've gone as far as to think through and articulate that the \$1 billion would require an investment policy guideline. I think that investment policy guideline would require a contribution from the federal government, which is providing the guarantee, and ourselves. Based on that investment policy guideline, whatever surfaces from those discussions, you can then perhaps allocate portions of the fund geographically. You can also dedicate some of the fund, on a percentage of assets, to various industries such as knowledge-based industries across Canada—that kind of broad-based statement. An investment policy statement should not be very specific. It provides general guidelines so that investment managers can diversify properly.

Mr. Zed: What do you think the net cost would be to the federal treasury of providing a guarantee of \$1 billion?

Mr. Gasparro: I am looking at the guarantee as a method of attracting capital to the fund. I don't think we would ever need to realize on any of that guarantee.

Mr. Zed: But presumably the government would have to set up on its books some cost associated with the guarantee.

[Translation]

l'aspect de la garantie. Avez-vous déjà discuté du coût de cette garantie éventuelle avec les gens du ministère des Finances? Est-ce qu'il s'agirait en quelque sorte de frais pour d'usage? Par exemple, le gouvernement du Nouveau-Brunswick garantit la dette de la Commission d'énergie électrique du Nouveau-Brunswick. La province perçoit donc ce qu'on appelle des frais pour droit d'usage. Diriez-vous que ces 10 millions de dollars ou ce 1 p. 100 constituent des frais pour droit d'usage?

M. Gasparro: Oui, on pourrait dire qu'il s'agit de frais pour droit d'usage de la garantie. Mais ce terme implique que la somme pourrait être remboursée à la personne qui fait le chèque. Ce n'est pas notre intention. Cette somme serait versée et ne serait pas remboursée. On pourrait dire que cela s'apparente à des frais pour droit d'usage, mais je ne pense pas que ce soit le sens exact du terme.

M. Zed: Avez-vous déjà eu des discussions préliminaires avec les gens du ministère des Finances pour avoir leur réaction à cette proposition?

M. Gasparro: Oui, j'en ai discuté avec eux et leur réaction a été très favorable. Si je suis ici, c'est parce que j'y ai été encouragé.

M. Zed: Je pense que votre proposition est intéressante. Ce que j'essaie de comprendre, c'est la façon dont elle pourrait s'appliquer dans l'ensemble du pays. Je représente une circonscription des provinces maritimes et j'aimerais savoir. . . Vous avez parlé toute à l'heure des bureaux d'Allstate. Je pense que dans les Maritimes, Allstate est associé à Sears, n'est-ce pas?

M. Gasparro: Oui.

M. Zed: Est-ce qu'il y aurait, par exemple, un bureau supplémentaire? Je ne savais même pas qu'Allstate était présente sur les marchés financiers. Qu'est-ce que vous feriez de ce milliard de dollars? Est-ce que vous envisageriez de prêter de l'argent dans les Maritimes? Mais vous n'avez peut-être pas encore réfléchi à cet aspect de la question?

M. Gasparro: Si. Je suis même allé jusqu'à déterminer qu'il faudrait établir des lignes directrices sur le placement de ce milliard de dollars. Je pense qu'elles devraient être rédigées en consultation avec le gouvernement fédéral, qui fournirait la garantie, et nous y participerions également. En fonction de ces lignes directrices, selon ce qui découlera des discussions à ce sujet, il serait ensuite possible de répartir les fonds géographiquement. Il serait possible également d'en réserver une partie, un certain pourcentage, à des industries données, par exemple, aux industries à fort coefficient de savoir dans l'ensemble du Canada; ou pourrait avoir un énoncé de politique de ce genre, très général. Il ne faut pas un texte très précis, mais plutôt des directives générales pour que les responsables de la gestion des placements puissent se diversifier convenablement.

M. Zed: Quel pourrait être le coût net, pour le Trésor, de cette garantie de un milliard de dollars?

M. Gasparro: J'envisage cette garantie comme un moyen d'attirer des capitaux pour constituer ce fonds. Je ne crois pas que nous devions honorer notre garantie à quel que moment que ce soit.

M. Zed: Mais il faut présumer que le gouvernement devra prévoir dans ses livres un coût quelconque associé à cette garantie.

[Texte]

Mr. Gasparro: It would be a contingent liability. I don't know how the government accounts for it.

Mr. Zed: I'm just trying to share with you some of the negatives. Not that I'm negative to your idea, but wouldn't one of the negatives be that it ends up increasing the debt?

Mr. Gasparro: It couldn't increase the debt unless you raised the \$1 billion, guaranteed it, and the whole \$1 billion disappeared so the guarantee had to be realized. I think Dennis mentioned contingent liability and that's probably what—

Mr. Mills: But Paul is right. It would go on our books as part of our deficit.

Mr. Zed: What worries me is how you account for it. Maybe there's a mechanism.

Mr. Gasparro: I don't know how the government accounts for it. I'd like to find out.

Mr. Zed: I think it's something valid that you should address at the beginning, from a government point of view.

Those are my questions, Mr. Chairman.

Mr. Gasparro: There is another way of guaranteeing this, which is the leveraging part where the government can guarantee, say, \$200 million. Then you know specifically what the guarantee is. It's something that might be tolerable but at the same time would create a fund large enough that it could accommodate everything.

There's no point in creating a fund that will, as I read somewhere, provide \$25 million a year for four years. That isn't really worth a lot of effort. It certainly isn't worth setting up committees and structures across the country to try to manage. Maybe \$100 million over four years sounds like a lot of money, but if you talk to any investment professional, it is really less than a drop.

Mr. Mills: We know that. We have to put at least \$10 billion to \$12 billion into the system for small business.

The Chairman: Thank you, Mr. Gasparro, for being here today. Perhaps we can be in touch with you and exchange some ideas over the weeks to come.

Mr. Gasparro: Thank you very much, Mr. Chairman.

The Chairman: The meeting is adjourned.

[Traduction]

M. Gasparro: Il s'agirait d'un élément de passif éventuel. Je ne sais pas comment le gouvernement comptabilise ce genre de choses.

M. Zed: J'essaie seulement de voir avec vous quels pourraient être les aspects négatifs de votre proposition. Ce n'est pas que je sois contre votre idée, mais est-ce qu'elle ne pourrait pas finir par augmenter la dette, ce qui serait évidemment un aspect négatif?

M. Gasparro: La dette ne pourrait pas augmenter sauf si l'on recueillait ce milliard de dollars, si on le faisait garantir et si la somme entière disparaissait, ce qui obligerait le gouvernement à respecter sa garantie. Je pense que Dennis a mentionné qu'il s'agissait d'un passif éventuel, et c'est probablement... .

M. Mills: Mais Paul a raison; cette somme figurerait dans nos livres comme un élément de notre déficit.

M. Zed: Ce qui m'inquiète, c'est la façon dont il faudrait la comptabiliser. Il y a peut-être un mécanisme.

M. Gasparro: Je ne sais pas comment le gouvernement comptabilise ce genre de choses. J'aimerais bien le savoir.

M. Zed: Je pense que c'est un argument valable, qu'il faudrait examiner dès le départ, du point de vue du gouvernement.

Je n'ai pas d'autres questions à poser, monsieur le président.

M. Gasparro: Il y a une autre façon d'offrir cette garantie; je veux parler de l'effet de levier qui permettrait au gouvernement de garantir, par exemple, 200 millions de dollars. On saurait alors exactement à combien s'élève la garantie. C'est une somme qui pourrait être tolérable, mais qui créerait en même temps un fonds assez important pour répondre à tous les besoins.

Il ne sert à rien de créer un fonds qui fournirait 25 millions de dollars par année pour quatre ans, comme je l'ai lu quelque part. Cela n'en vaudrait vraiment pas la peine, puisqu'il faudrait mettre sur pied des comités et des structures dans l'ensemble du pays pour gérer cet argent. Certaines personnes penseront peut-être que 100 millions de dollars sur quatre ans, c'est beaucoup d'argent, mais si vous en parlez à n'importe quel expert en placements, il vous dira que c'est vraiment moins que rien.

M. Mills: Nous le savons. Nous allons devoir injecter au moins 10 à 12 milliards de dollars dans le système pour les petites entreprises.

Le président: Merci d'être venu aujourd'hui, monsieur Gasparro. Nous communiquerons peut-être à nouveau avec vous au cours des prochaines semaines pour échanger quelques idées.

M. Gasparro: Merci beaucoup, monsieur le président.

Le président: La séance est levée.



If undelivered, return **COVER ONLY** to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré—Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non—livraison,
retourner cette **COUVERTURE SEULEMENT** à:
Groupe Communication Canada — Édition
45 boulevard Sacré—Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From La Fédération des Coopératives du Nouveau-Québec:

Elijah Grey, Vice-President;
Peter Murdoch, General Manager;
Rob Collins, Head, Coop Services Department.

From the Office of the Superintendent of Financial Institutions:

Michael Mackenzie, Superintendent;
André Brassard, Director, Rulings Division;
Jackie Breithaupt, Director, Communications and Public Affairs.

From Allstate Investment Management Company of Canada:

Albert Gasparro, President.

TÉMOINS

De la Fédération des Coopératives du Nouveau-Québec:

Elijah Grey, vice-président;
Peter Murdoch, gérant général;
Rob Collins, directeur, Service aux Coopératives.

Du Bureau du surintendant des institutions financières:

Michael Mackenzie, Surintendant;
André Brassard, directeur, Division de l'impression;
Jackie Breithaupt, directeur, Communications et affaires publiques.

De la Allstate Investment Management Company of Canada:

Albert Gasparro, président.

The Speaker of the House hereby grants permission to reproduce this document, in whole or in part, for use in schools and for other purposes such as private study, research, criticism, review or newspaper summary. Any commercial or other use or reproduction of this publication requires the express prior written authorization of the Speaker of the House of Commons.

If this document contains excerpts or the full text of briefs presented to the Committee, permission to reproduce these briefs in whole or in part, must be obtained from their authors.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Public Works and Government Services Canada,
Ottawa, Canada K1A 0S9

Le Président de la Chambre des communes accorde, par la présente, l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autres nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Président.

Si ce document renferme des extraits ou le texte intégral de mémoires présentés au Comité, on doit également obtenir de leurs auteurs l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ces mémoires.

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada,
Ottawa, Canada K1A 0S9